LUNES 14 DE ABRIL DEL 2025
Año 34, N° 9487
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú



gestion.pe

P. 6 COMO PARTE DEL PROCESO DE DESINVERSIÓN EN AMÉRICA LATINA

Venden Telefónica del Perú a Integra TecInternational por S/ 3.7 millones

La española Telefónica Hispam traspasa su filial peruana a la firma argentina, que adquirió el 99.3% de las acciones. Esta seguirá con la reestructuración de la deuda que está en proceso concursal.

El bajo valor de la transacción se explica porque el comprador asume las deudas por S/ 2,337 millones al fisco; S/ 1,724 millones a los bonistas internacionales; y S/ 576 millones, por bonos corporativos locales.

ENTREVISTA

"Línea de chocolates pueden ser parte de nuestra estrategia futura en Perú" P. 8



Sebastián Belloni
Managing Director South Latam de Mondelez International

PARA VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL

Gobierno rechazó pedido para promover departamentos menores a 40 m² P. 14



ENTREVISTA

"Empresas recortan costos para mitigar golpe de aranceles impuestos por Trump" P. 18



Luis Alfonso Carrera
Gerente central de empresas y corporaciones del BCP

Fallece nuestro Premio Nobel Mario Vargas Llosa P. 15



DESTAQUE

EN LIMA Y CALLAO

Potencial del retail equivale a 60 supermercados o más de 600 tiendas de 200 m²

Capacidad. Hay más de 300 microzonas de alta demanda para la categoría de supermercados y tiendas de descuento no atendidos por el retail moderno.

Una vía de expansión son los formatos de menor tamaño que tienen un radio de atención de cinco manzanas a la redonda y/o se ubican en zonas de alto tránsito.

ANÁLISIS DE APOYO CONSULTORÍA

El retail moderno ha tenido un significativo desarrollo en las últimas décadas, gracias al crecimiento de la clase media y a la expansión de las principales ciudades, que produjeron una mayor densidad poblacional.

En Lima Metropolitana y Callao, la penetración del retail moderno –entendida como el porcentaje del gasto en formatos modernos frente al total del gasto de la canasta básica del hogar– es del 36%. Esta cifra, sin embargo, esconde una gran heterogeneidad.

En Lima Moderna la penetración es superior al 70%, mientras que en Lima Norte o en Lima Este no llega al 20%. Un indicador que puede aproximar el potencial de crecimiento del canal moderno en estas zonas es la brecha existente respecto a la penetración de la clase media.

Por ejemplo, en zonas como Lima Moderna o Lima Centro la clase media supera el 60% de la población y la participación de este canal es mayor al 50%. Sin embargo, en Lima Norte, Lima Sur o Lima Este la penetración es menor al 20% aun cuando la clase media representa más del 50% de la población.

Potencial

Otro indicador que permite aproximar este potencial es la penetración de la oferta actual versus la concentración de la población que se atiende. Por ejemplo, en Lima Moderna existen 5.6 mil metros cuadrados (m²) de supermercados y hard discounters (tiendas de descuento) por cada 100 mil habitantes de clase media, mientras que en Lima Norte la oferta es menor a 3 mil m² por cada 100 mil habitantes de clase media.

Este patrón se repite en el resto de la ciudad de Lima y Callao. Si bien, puede existir diferencias de hábitos de consumo o mayores niveles de formalidad que condicionan ciertos gastos, el tamaño de la brecha es un indicio que la oferta moderna aún no ha desplegado todo su potencial en las distintas zonas de Lima.

> **"En Lima Moderna existen 5.6 mil metros cuadrados de supermercados y tiendas de descuento por cada 100 mil habitantes de clase media".**

A partir del indicador de penetración de la oferta moderna en m² y considerando el volumen de la clase media en las distintas zonas de Lima, se puede tener una primera estimación gruesa del potencial de crecimiento del retail moderno de 130 mil m2 en la categoría de supermercados y hard discounters.

Esto es equivalente a la entrada de más de 60 supermercados o más de 600 tiendas en formatos pequeños de 200 m².

La mirada de zonas nos da un primer sentido de prioridad. Existen mayores oportunidades en Lima Norte, Este y Sur. Sin embargo, la ciudad capital tiene cada vez menos espacios para grandes desarrollos comerciales y, además, los consumidores valoran la cercanía de tiendas a sus hogares o trabajo.

Por ello, una vía de expansión son los formatos de menor tamaño que tienen un radio de atención de cinco manzanas a la redonda y/o se ubican en zonas de alto tránsito. La expansión de convenience stores (tiendas de conveniencia) y hard discounters ha reflejado esta tendencia en los últimos años.

Una forma de identificar oportunidades para pequeños formatos consiste en analizar microzonas de 500 m a la redonda (aproximadamente cinco manzanas).

En Apoyo Consultoría hemos construido un índice de potencial de penetración del canal moderno utilizando información granular geolocalizada y herramientas de analítica avanzada.

Usamos para ello tres factores: el gasto de los hogares que permite identificar la

---

EXPECTATIVAS EMPRESARIALES

Aumenta optimismo de inversión en comercio

La reciente encuesta de expectativas macroeconómicas del Banco Central de Reserva (BCR) mostró un mayor optimismo de parte de las empresas de comercio para el corto y mediano plazo, pese al contexto preelectoral y electoral que vive el país.

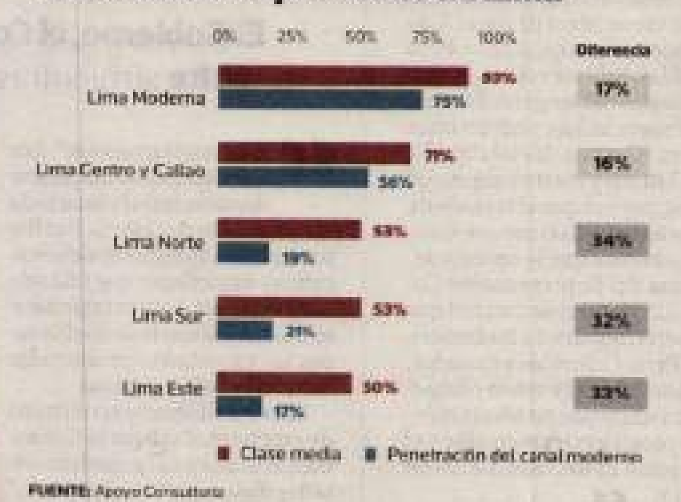
Por ejemplo, sobre su inversión a 3 meses, pasaron de 51.1 puntos a 57.5 puntos en marzo (por encima de 50 puntos en terreno positivo). Además, sobre la contratación de nuevo personal a 3 meses, pasaron de 52.1 puntos a 54 puntos.

Es más, para los mismos indicadores, pero a 12 meses, los puntajes incluso superaban los 60 el mes pasado, mostrando mayor "entusiasmo".

Sobre las expectativas para el propio sector, hubo también mayor optimismo a 3 y 12 meses. Además, donde más aumentó es cuando se habla de demanda: a 3 meses subió a 59.5 puntos, pero a 12 meses superó incluso los 70 puntos, siendo el mejor resultado.



Penetración de clase media versus canal moderno por zonas de Lima



FUENTE: Apoyo Consultoría

Extensión actual y potencial de m² del retail moderno

(En la categoría de supermercados y hard discounters dado la demanda de la clase media)



FUENTE: Apoyo Consultoría

concentración de la clase media en zonas específicas de la ciudad, el tránsito de las personas dentro de cada microzona y la presencia / ausencia de oferta moderna y tradicional.

Identificamos más de 300 microzonas de alta demanda para la categoría de supermercados y hard discounters que actualmente no están siendo adecuadamente atendidas por el retail moderno. Las mayores oportunidades nuevamente están en Lima Norte, Lima Sur y Lima Este, que concentran más del 60% de las microzonas de alto potencial. El análisis de microzonas permite identificar los espacios óptimos para el crecimiento de formatos pequeños.

Más info en gestion.pe

OPINIÓN

ÁNGEL GUILLÉN
Gerente de Analytics de Apoyo Consultoría



Problemas de seguridad podrían limitar velocidad

Han pasado más de 20 años de la inauguración del Megaplaza en Lima Norte, que marcó un hito en la penetración del retail moderno fuera del casco urbano tradicional de Lima. Desde entonces hemos presenciado una gran expansión de centros comerciales sobre todo en las periferias de la ciudad. El espacio para seguir creciendo aún es significativo.

Pero, la explotación de este potencial conlleva retos importantes: pocos espacios para grandes formatos, consumidores que valoran cada vez más la cercanía, un mayor uso de los canales virtuales y la inseguridad ciudadana.

El nuevo ciclo de expansión del retail moderno vendrá por formatos pequeños bien ubicados y opciones multicanal que combinan lo presencial con la venta virtual, sobre todo en categorías como alimentos y cuidado personal.

Los problemas de seguridad limitarán la velocidad de esta expansión salvo haya una solución de parte del Estado o se creen burbujas de seguridad que puedan concentrar diversas categorías retail en zonas de fácil vigilancia y acceso.



EDITORIAL

TLC en riesgo

COMERCIO EXTERIOR. La semana pasada, cuando Donald Trump retrocedió con sus aranceles recíprocos (excepto para China), mantuvo una tasa mínima de 10% para casi todo el resto del mundo, incluido el Perú, que ya enfrentaba ese arancel desde el 5 de abril –excluidos ciertos subproductos mineros–. Pero esa tregua solo durará 90 días. En esta columna, nos preguntamos si las nuevas reglas del juego serán amenazas, caos, corrección y renegociación, y advertimos que el Perú debe prepararse (Gestión 10/04/2025). A juzgar por la actitud de Trump y los mensajes que está emitiendo su Gobierno, parece que el tratado de libre comercio (TLC) que nuestro país tiene con Estados Unidos está en riesgo, a menos que se renegocie.

El lunes pasado, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR), publicó un tuit que precisa que la tala y la minería ilegales en Sudamérica, en particular en Brasil, Perú, Colombia y Ecuador, exacerban la degradación ambiental y crean competencia desleal que daña a las empresas estadounidenses comprometidas con la provisión responsable y el cumplimiento de la legislación ambiental. La USTR tiene rango de ministerio y se encarga de negociar los acuerdos comerciales de su país.

> "El Perú tendrá que manifestar más que voluntad de cambiar la situación y deberá mostrar avances".

El mensaje se hace más claro en el último párrafo del tuit, pues asevera que los exportadores estadounidenses se ven perjudicados por esas actividades ilícitas, que distorsionan los mercados de commodities y reducen sus precios. Si bien resulta paradójico que el Gobierno de Trump se preocupe por el medio ambiente, es cierto que tiene la sartén por el mango y que buscará cualquier excusa para obligar a los países citados a negociar (o a ceder a sus presiones).

Sin embargo, es evidente que el Perú está haciendo muy poco, casi nada, para combatir la tala y la minería ilegales: los asesinatos de activistas forestales y trabajadores mineros quedan impunes –en ocasiones ni siquiera son investigados– y el Congreso ha estado legislando a favor de ambas actividades ilícitas.

La misma falta de interés por mejorar se observa en temas que atañen directamente al TLC y que forman parte de informes anuales que elabora la USTR. El de este año, publicado el 1 de marzo, reitera problemas pendientes en el Perú como la piratería y la falsificación –menciona explícitamente a Gamarra y Polvos Azules– y la mejora de derechos laborales en sectores de exportación no tradicional, entre otros. El caso es que, ahora, el Perú tendrá que manifestar más que voluntad de cambiar la situación y deberá mostrar avances. Pero el Gobierno de Dina Boluarte no está preparado para tremenda tarea. •

OPINIÓN

OMAR MARILUZ LAGUNA
Director periodístico

La pelea por el último cuarto del Titanic

El Gobierno, el Congreso, el Ministerio Público y el Poder Judicial se culpan entre sí mientras el país se desangra por el avance del crimen organizado.



"Yo no soy responsable", dice la presidenta Dina Boluarte desde su inútil y huachafo Cuarto de Guerra. Esa fue su respuesta al desborde de homicidios y extorsiones que tiñen de sangre al país. Lamentablemente, esa también es la actitud de todas las autoridades involucradas en esta crisis de seguridad.

Mientras Boluarte no termina de entender el rol que la Constitución le otorga al presidente de la República y se "lava las manos" en cadena nacional –esta vez sin que se apague el teleprónter–, su premier Gustavo Adrianzén le dice al Pleno del Congreso, en un curioso juego verbal, que no pueden admitir que "las medidas que han adoptado para luchar contra el crimen organizado y la delincuencia urbana hayan fracasado".

Pero lo cierto es que sí han fracasado. Las reiteradas declaratorias de estado de emergencia, el despliegue simbólico de policías y militares en las calles, y las detenciones en operativos de relumbrón no han logrado contener la violencia. Solo la semana pasada fuimos testigos de cómo unos sicarios en moto asesinaron a un chofer de combi en plena avenida Venezuela, frente a la mirada de policías y marinos.

Y sin embargo, Adrianzén tiene razón en algo: ni él, ni el Gabinete, y mucho menos la presidenta Boluarte van a admitir nada. Lo único que hacen es culpar a otras instituciones. La presidenta ha aprendido de memoria que la culpa es de la Fiscalía y del Poder Judicial por liberar a los delincuentes que la policía captura.

Pero los datos contradicen esa narrativa. De las más de 43,000 capturas en flagrancia realizadas en el 2025 y presentadas con bombos y platillos en su Cuarto de Guerra, menos del 2% fueron por delitos como extorsión, sicariato, secuestro u homicidio. Solo entre enero y marzo se registraron más de 500 homicidios, pero apenas se detuvo a 13 personas por sicariato, según un informe de El Comercio.

Por supuesto, eso no exime al sistema de justicia de sus propios pecados. La ineficiencia, la politización y la corrupción rampante que permiten la impunidad son evidentes. Ahí están los "Cuellos Blancos del Puerto" o los fiscales y jueces que se creían superhéroes como prueba del profundo deterioro del Ministerio Público y el Poder Judicial.

Mientras tanto, la fiscal de la Nación, Delia Espinoza, se va de vacaciones, y la presidenta del Poder Judicial, Janet Tello, ofrece un mensaje a la Nación que repite el mismo libreto de Boluarte: también "saca cuerpo". En lugar de anunciar medidas concretas para enfrentar el crimen desde su institución, se limita a culpar al Ejecutivo por no asignar más presupuesto y al Congreso por aprobar leyes que favorecen a los criminales.

> "Ni la presidenta Boluarte ni las demás autoridades del Estado asumen responsabilidad alguna por la crisis de seguridad. Todos "sacan cuerpo" mientras las cifras de homicidios y extorsiones siguen en aumento".

Y no es que le falte razón. Pero nuevamente, siempre es culpa de otro.

Lo del Congreso, sin embargo, ya bordea lo escandaloso. No solo han promovido leyes que debilitan la lucha contra el crimen en los últimos meses, sino que el viernes pasado, ya entrada la noche, aprobaron una reforma que debilita el proceso de extinción de dominio, herramienta clave para recuperar bienes del crimen organizado y la corrupción. Lo hicieron pese a los reiterados cuestionamientos del Poder Judicial, la Fiscalía e incluso del Ejecutivo.

No es un hecho aislado. En el último año, el Congreso también eliminó la detención preliminar en casos de no flagrancia, retiró delitos del catálogo de crimen organizado y debilitó la figura de la colaboración eficaz. Y desde su lado, también repiten la misma excusa: la culpa es del Ejecutivo, de los fiscales o de los jueces.

Nadie asume responsabilidades. Nadie articula nada. Lo que tenemos son autoridades que se pelean por el último cuarto del Titanic, como bien describía Augusto Álvarez Rodrich en una entrevista en la que conversamos en Canal N. Lo concreto es que el país se hunde... y rápido.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús. Editores: Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171 Santa Catalina, La Victoria
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudia Amaya Núñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones: Central de Servicio al Cliente: 311 5100
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados, de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscripciones@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687



OPERACIÓN POR SOLO S/ 3.7 MILLONES

Telefónica Hispam vende filial de Perú a Integra TecInternational

Firma argentina adquiere empresa local en medio de compleja situación financiera. En total, al menos tres postores habrían estado interesados en la transacción. Nuevo dueño seguirá con la reestructuración de la deuda en proceso concursal.

JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

En medio de un proceso de desinversión en América Latina frente a una deuda que ronda los 27,161 millones de euros y resultados negativos de su operación en Perú, la mañana del 6 de marzo último se supo que la española Telefónica había contratado a la firma Rothschild como asesor financiero para vender su filial en el país. A menos de un mes, la transacción se concretó ayer domingo.

Telefónica Hispanoamérica (Telefónica Hispam), dueño del 99.3% de Telefónica del Perú (TdP), vendió ayer a la argentina Integra TecInternacional Inc. la totalidad de su participación accionarial en la empresa peruana, cediendo así el control de la firma local y despidiéndose del Perú luego de tres décadas.

En el marco de la transacción, vendió a la misma entidad compradora los créditos financieros frente a TdP derivados del contrato de crédito mercantil de fecha 14 de febrero del 2025. Ambas partes acordaron mantener a disposición de TdP el importe total no dispuesto del crédito de S/ 1,549 millones, cuyos desembolsos serán realizados en parte por Telefónica Hispam y en parte por Integra Tec.

La firma y cierre de la transacción tuvieron lugar simultáneamente ayer. "El precio de la compraventa de las acciones y del Crédito es de aproximadamente 3.7 millones de soles", indicó Telefónica Hispam.

Precio y postores

Sobre la determinación del precio de compraventa, Telefónica Hispam reconoció que el mismo fue definido considerando la situación de TdP y el contexto del acuerdo alcanzado.

En efecto, Carlos Huamán Tomecich, director ejecutivo de DN Consultores, sostuvo que el valor de la transacción es evidentemente bajo porque el comprador asume riesgos del negocio y las millonarias deudas.

Según fuentes del sector, fueron al menos tres los grupos que presentaron propuestas para adquirir TdP. Además de Integra, uno de los interesados fue un consorcio de inversionistas peruanos que, según se conoció, estaban en capacidad de aportar el capital necesario para intentar reflotar la operación, cubriendo los pasivos inmediatos e impulsando la reestructuración.

Situación financiera

La venta de TdP se concreta en un escenario complejo para la empresa local. Al cierre del 2024, su facturación cayó 7%, a S/ 6,020 millones, ante la intensa competencia en los mercados de servicios fijos y móviles; y sus pérdidas se multiplicaron 5.5 veces, alcanzando los S/ 3,392 millones, afectadas por un deterioro de activos y el castigo de activos fiscales.

Asimismo, TdP enfrenta importantes obligaciones pendientes, entre ellas, una deuda de S/ 2,337 millones con el fisco peruano, además de emisiones internacionales de bonos por S/ 1,724 millones y bonos corporativos locales por S/ 576 millones, ambos aún por pagar. A su vez, Telefónica Hispam, matriz de TdP, le otorgó dos préstamos en el 2024.



DIFUSIÓN

Accionista. Integra opera en América Latina en telecomunicaciones, servicios, energía y otros rubros.

> "Integra Tec ha adquirido el control de TdP, manteniendo el foco en garantizar la prestación ininterrumpida de servicios de telecomunicaciones".

El comprador y proceso concursal

El nuevo accionista de TdP, la argentina Integra TecInternational, opera en América Latina en las industrias de telecomunicaciones, servicios públicos, medios, energía, química y recursos naturales, así como también en la recuperación de compañías.

Dicha firma está vinculada a Integra Capital, que el año pasado compró el 55% de las acciones Clase A de Volcan Compañía Minera.

Ahora, los objetivos de Integra TecInternational son el mantenimiento y ampliación del servicio de TdP, la reestructuración de la deuda de la compañía en el marco del Proceso Concursal Ordinario (PCO) y el establecimiento de un plan de negocios sustentable con una estructura de capital sólida, dijo Telefónica.

CIFRAS Y DATOS

- **Participación.** En el segmento móvil, el share de TdP pasó de 52.1% (2015) al 26.6% (2024).
- **Venta.** También implica la transferencia indirecta de las acciones de TdP en la operadora Internet para Todos (IpT).
- **Regional.** Este 2025, Telefónica también vendió filiales en Colombia y Argentina.

UNA HISTORIA DE TRES DÉCADAS

El arribo y despedida de la empresa española

Telefónica ingresó al Perú en 1994 tras ganar la subasta de Entel y CPT con una oferta de US$ 2,002 millones, cuadruplicando el precio base y comprometiéndose a invertir US$ 1,800 millones. En ese momento, solo 3 de cada 100 peruanos tenían acceso a un teléfono, con altos costos y largas esperas para obtener una línea. Telefónica fusionó ambas empresas y creó Telefónica del Perú, siendo la única empresa de este servicio por cinco años que terminó en 1998. Desde entonces, la compañía de origen español ha liderado el mercado peruano, expandiendo servicios como telefonía móvil, internet y televisión por cable. Desde hace varios, enfrentaba alta competencia y desafíos financieros, incluyendo disputas tributarias que ahora pasan a otras manos con la venta de su filial peruana.

Más info en 

PUBLIRREPORTAJE

Consorcio Stiler Ripconciv Tecnoedil (CSRT) ejecuta con éxito obras hospitalarias en el Perú

Modernas infraestructuras y equipos médicos con la mejor tecnología.

Destacadas empresas internacionales, especializadas en la ejecución de modernas infraestructuras hospitalarias en el mundo, forman parte del Consorcio Stiler - Ripconciv - Tecnoedil (CSRT), reconocido por la incorporación de inteligencia artificial y equipos biomédicos de alta tecnología en sus proyectos. Actualmente, CSRT se encarga de la construcción del Hospital Antonio Lorena de Cusco, el cual marcará un hito al ser el primer hospital digital de esa región, con el cual el consorcio busca replicar en el Perú el éxito alcanzado en otros países.

CENTRO HOSPITALARIO LIBERTAD - URUGUAY - STILER

HOSPITAL ALTO INCLÁN - AREQUIPA - RIPCONCIV

HOSPITAL REGIONAL DE IPS - PARAGUAY - TECNOEDIL

HOSPITAL MATUCANA - HUAROCHIRI - STILER Y RIPCONCIV

EXPERIENCIA INTERNACIONAL EN GRANDES OBRAS: CSRT

Stiler, con más de 65 años en el sector construcción, es una empresa uruguaya que también opera en Paraguay y Perú. Cuenta con certificaciones en gestión de calidad, medioambiente y seguridad. Ha desarrollado más de 50,000 m² en proyectos emblemáticos como el Centro Hospitalario Libertad, el Puerto de Punta del Este, el Centro Nacional de Rehabilitación BSE y el Hospital de Colonia, todos en Uruguay, además del Hospital San Juan de Matucana y cuatro Escuelas del Bicentenario en Lima.

Ripconciv, con más de 26 años de experiencia en infraestructura, ha ejecutado 17 proyectos viales, 5 portuarios, 2 hidroeléctricos y 2 hospitales en Ecuador. En Perú, ha participado en la construcción de la Vía Costa Verde, el Hospital de Cocachacra, el Hospital Alto Inclán en Arequipa, el Hospital San Juan de Matucana y cuatro Escuelas del Bicentenario —estos dos últimos, en consorcio con Stiler—, así como la nueva Vía Expresa Grau en Lima.

Tecnoedil, con 50 años de trayectoria, ha desarrollado proyectos civiles, viales, portuarios y hospitalarios en Paraguay, Perú y Estados Unidos. Entre sus obras más destacadas se encuentran el Puerto Puma, el Hospital Regional del IPS en Ciudad del Este, el Multiviaducto KM7 en Alto Paraná, el traslado y modernización del Hospital de Clínicas de la UNA, la construcción del Hospital General de Santa Rosa del Aguaray, y hospitales de contingencia en el Ineran y en el Hospital Nacional de Itauguá, durante la emergencia por COVID-19.

MODERNIDAD HOSPITALARIA EN CUSCO

Gracias al esfuerzo conjunto de estas tres empresas, el Hospital Antonio Lorena del Cusco se perfila como un referente a nivel nacional e internacional en infraestructura hospitalaria y equipamiento médico, contribuyendo significativamente a reducir la brecha en servicios de salud en esta región.

A la fecha, este importante proyecto ha logrado un avance de cerca del 50 % en su construcción y se ha ejecutado bajo el esquema de contrato de Gobierno a Gobierno (G2G), que abarca el diseño, construcción y equipamiento médico.

FUTUROS PROYECTOS

El gobierno peruano está ampliando los acuerdos de colaboración con las embajadas de Francia (Consorcio EGIS AP-HPI) e Inglaterra (Consorcio UKHA) para incluir mayores proyectos hospitalarios como el Hospital Regional Docente de Trujillo, Hospital de Alta Complejidad de Piura, Hospital Goyeneche de Arequipa, Hospital Manuel Núñez Butrón de Puno y el Hospital Guillermo Díaz de la Vega en Apurímac, todos estos bajo la modalidad de Gobierno a Gobierno (G2G).

El Consorcio Stiler - Ripconciv - Tecnoedil (CSRT) por su capacidad, se perfila como un referente en la construcción y equipamiento para desarrollar los próximos proyectos hospitalarios más modernos que se encuentran en planificación.



▲ Nuevo Hospital Antonio Lorena de Cusco



▲ Equipamiento de alta tecnología Hospital Antonio Lorena



▲ Ambientes Hospitalarios en Antonio Lorena

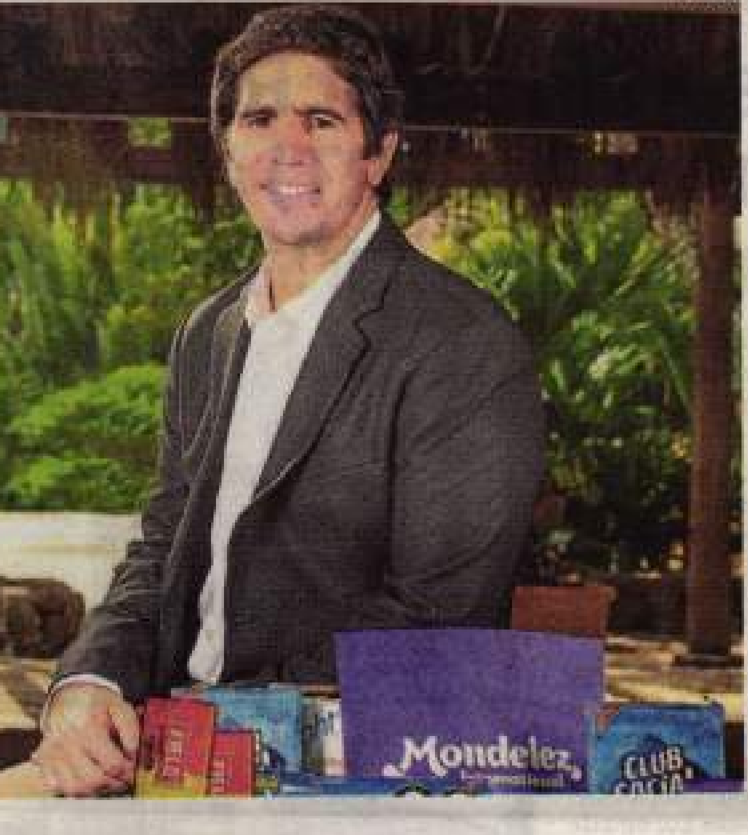
ENTREVISTA

Sebastián Belloni

Managing Director South Latam de Mondelez International

El fabricante mundial de snacks y dueño de marcas como Oreo, Ritz y Field revela las oportunidades que ven en el país y los proyectos de producción local en camino.

"Los chocolates pueden ser parte de nuestra estrategia futura en Perú"



Portafolio. Están analizando nuevos espacios en el mundo del "snacking" para empezar a expandirse, indicó Sebastián Belloni.



JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

Desde los últimos meses del 2024, la multinacional estadounidense Mondelez International, que opera fábricas de galletas, caramelos, chocolates y otros snacks en todo el mundo, observa cierta recuperación de la demanda en Perú. Sebastián Belloni, Managing Director South Latam de la compañía, comparte los planes para el mercado local.

¿Cómo va la operación en América Latina?

En Latinoamérica tenemos el mandato o la misión de ser el motor de crecimiento más acelerado de la compañía. Yo lidero el negocio de Perú, Bolivia y Chile. En Perú y Chile estamos teniendo buenos crecimientos, con algunas diferencias por categoría y demás, pero sí, creciendo.

¿Perú y Chile en línea con el crecimiento de Latam 4.6% en el 2029?

Un poco por encima. En Perú tenemos una posición mucho más consolidada y de liderazgo, sobre todo en el mercado de galletas, chicles y caramelos. En Chile, entramos un tiempo más tarde, pero venimos creciendo más rápido, aunque de una base más chica.

¿Qué categorías o marcas están siendo claves?

El negocio de galletas es muy importante, contamos con una planta en Perú y un negocio bien diverso en cantidad de marcas. Diría que es el mercado, me animaría a decir, de Latinoamérica, donde tenemos más presencia de marcas y variedad de portafolio.

Así, ¿aún hay espacio para nuevas categorías?

Buscamos desarrollar el negocio por distintas vías, consolidar y hacer más grandes las marcas que tenemos, pero también estamos revisando otras opciones. Mondelez, fuera de Perú, tiene otras categorías de productos, como chocolates, gomitas, distintos tipos de productos que están en permanente análisis y pueden ser eventualmente parte del portafolio futuro.

En Perú, ¿aún no tienen chocolates?

Todavía no participamos en ese negocio en el mercado local, salvo algunas galletas que se combinan con chocolate. Son categorías que sí analizamos porque nosotros a nivel global somos un jugador muy importante en la categoría de chocolates y seguramente puede ser parte de nuestra estrategia futura en Perú, pero todavía no es algo que tenga una fecha concreta de entrar al mercado.

En la categoría de dulces, se conoció la posibilidad de la llegada de Ricolino...

Estamos en permanente revisión de portafolio. Nuestro portafolio global es gigantesco, pero no siempre todo aplica en todo lugar o momento. Puntualmente (Ricolino, con paletas) es una categoría que sí que estamos analizando, no tenemos hoy todavía una fecha clara de lanzamiento, pero sí es parte del abanico de opciones que estamos mirando de desarrollo del negocio en Perú.

En tanto, ¿qué innovaciones alistan?

En marcas tan icónicas como Oreo tenemos mucha innovación. Consumir siempre el mismo snack cansa y eso lo tenemos bien estudiado y por eso la importancia de tener variedad en formatos, en sabores, en opciones de marca, en ocasiones de consumo. También lo estamos haciendo con Field, Ritz y otras marcas.

En las innovaciones, ¿qué rol cumple la planta de Lima?

Tiene estándares y niveles de eficiencia de las mejores plantas de Mondelez en el mundo, y eso hace que nos permita exportar a más de 14 países en la región, 70% del volumen se destina al mercado externo.

¿Alistan algunas mejoras?

Desde el 2013 a hoy hemos triplicado el nivel de producción y permanentemente estamos buscando eficiencias operativas, expansión de capacidad. Este año hay bastantes inversiones en eficiencias operativas.

¿Cuál fue la última inversión relevante?

Una nueva línea. Hubo una inversión importante para galletas Oreo, una de las marcas más icónicas que tenemos, y hemos hecho una inversión importante con la finalidad de aumentar nuestra capacidad y seguir fabricando para Lima, Perú como mercado doméstico, aunque también con el propósito de continuar exportando.

En precios, ¿cuál es la perspectiva?

No estamos viendo incrementos muy diferentes a los generales de la categoría por la inflación en el país. En el caso de galletas diría que no experimentamos esta presión de costos que sí se nos presenta en el negocio de chocolates.

PROYECCIÓN

Hacia un avance de doble dígito

En este 2025, Mondelez apunta a un crecimiento de entre un dígito y doble dígito en el país. En tanto, en Chile, la expectativa es un poco más alta porque la participación de mercado es más chica. "El estado de madurez de los mercados está en lugares diferentes", comentó Belloni. Respecto al desarrollo de canales, el mercado tradicional es muy importante para la firma en Perú y busca llegar cada vez a más tiendas. En el canal moderno, observa a las tiendas de descuentos con un crecimiento importante, al igual que las tiendas de conveniencia. En el mercado local, destacó el aporte de la marca Field, con 160 años. En la línea de galletas, toda su oferta local es fabricada internamente.

> "Tenemos el mandato de hacer crecer la categoría de dulces, estando cada vez más presente en los puntos de venta y obviamente trayendo la innovación".

Encuentra este contenido en:



CANAL TRADICIONAL

CBC ampliará línea de alimentos y lleva marca peruana a Ecuador

Compañía introducirá cuatro a cinco productos, entrando a competir a otras categorías. Marca La Bodeguita fue registrada en vecino país y ven oportunidad en otros territorios. Proyectan que ventas de esta línea crezca en doble dígito en Perú este 2025.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe



DIFUSIÓN

Portafolio. Empresa de consumo masivo tiene 10 sku actualmente con su marca La Bodeguita.

Para convertirse en una empresa multicategoría, CBC Perú –embotelladora de Pepsi y otras marcas– entró a competir al negocio de productos de la canasta básica con su marca La Bodeguita, enfocada en alimentos, en el 2021.

Ahora, La Bodeguita tiene 10 sku y su estrategia de expansión se basa en las "4A", aludiendo a los productos donde han puesto el foco a nivel comercial: azúcar, arroz, atún y aceite, que son los más demandados por los consumidores y que representan alrededor del 70% de la facturación mensual.

"Estos cuatro productos son los que deben llevarnos a tener los mismos crecimientos que el año pasado como volumen total en la categoría de alimentos, y sobre todo con la marca La Bodeguita. El azúcar, que es nuestro sku más vendido en general y el que más rota a nivel nacional, alcanza hoy aproximadamente el 30% de la facturación total, por lo que es hacia donde estamos apuntando y donde tenemos que enfocar también la estrategia de este año", indicó Alessandra Medina, gerente de marketing de la firma.

Asimismo, la ejecutiva de ABC Perú señaló que parte de su estrategia también se enfoca en seguir innovando. En ese sentido, prevén sumar entre cuatro a cinco sku a su portafolio, lo cual les va a ayudar a abrir nuevas puertas de otras categorías de la canasta básica, pero siempre dentro del rubro de alimentos.

De este modo, la perspectiva de La Bodeguita es crecer en doble dígito en este año.

LAS CLAVES

- **Balance.** La Bodeguita creció más de 120% en volumen en el 2024, con impulso de su producto bandera que es el azúcar.
- **Cobertura.** Marca de CBC espera alcanzar una presencia nacional en este 2025.
- **Participación.** Buscarán abastecer el 60% del mix de los productos que las bodegas requieren.

La Bodeguita al exterior

La ejecutiva también precisó que, si bien La Bodeguita es una marca peruana, el año pasado expandieron la denominación a su operación en Ecuador, en línea con la estrategia de ampliar su portafolio viendo las oportunidades y necesidades del consumidor peruano y ecuatoriano, así mismo para que la marca llegue a otros países donde opera la firma.

"Estamos apuntando a tener una gran estrategia regional, para que si mañana cualquier otro mercado de CBC decide empezar a construir este portafolio o multicategoría como queremos que sea en toda la región, pueda coger la marca y la empezamos a implementar en base a las necesidades de cada mercado", mencionó Medina, tras agregar que los mercados de Centroamérica han empezado a tener interés en explorar su categoría de alimentos, aunque aun no hay nada concreto.

Más info en gestion.pe

EXPANSIÓN COMERCIAL



DIFUSIÓN

Ubicaciones. Locales ya definidos se encuentran en malls.

Leonisa abrirá cinco tiendas más y potencia canal online

Con casi 30 años en el mercado peruano, la marca colombiana de ropa interior Leonisa busca fortalecer su presencia en el país. Para lograrlo, contempla seguir sumando puntos de venta.

Juan Gabriel Largo Ramírez, gerente general de la empresa en Perú, adelantó que un local en el centro comercial Minka (que operará bajo el formato outlet) y otro en Real Plaza Primavera (cuya inauguración está prevista para mediados de año) están entre las nuevas ubicaciones ya definidas.

Asimismo, se encuentran en negociaciones para concretar tres puntos de venta más. "Estamos apuntando a un total de cinco aperturas este año", comentó el ejecutivo, tras referir que al cierre del 2024 contaban con 12 tiendas propias en el país.

Red de consultoras

De otro lado, Largo informó que el 3 de abril comenzó a operar en el país la app de negocio Leonisa, una plataforma diseñada para potenciar el canal de venta directa.

"Su implementación en Perú sigue el camino iniciado por Colombia, donde fue lanzada hace más de un año", explicó.

A partir de dicha innovación, la compañía espera expandir su red de consultoras. Y es que el objetivo comercial es multiplicar por cuatro el número de usuarias activas del canal de venta directa en el mediano plazo, lo cual demandará a su vez duplicar la base actual de consultoras –hoy superan las 60,000– y alcanzar cerca de 120,000, fortaleciendo así su presencia en el canal digital.

Agregó que uno de los beneficios más valorados por las consultoras de Leonisa es la posibilidad de digitalizar su cartera de clientes, eliminando las tradicionales listas físicas y agendas.

EN CORTO

Proyección. Leonisa estima un crecimiento de dos dígitos en su facturación en Perú con el impulso que generará su app de negocios. En concreto, su gerente general estimó que dicha herramienta contribuirá con entre el 10% y el 20% del crecimiento durante el presente año.

CAMBIOS Y NOMBRAMIENTOS



Ana Luz Bandini.

– **ANA LUZ BANDINI** es designada como socia del estudio Petra Legal, a cargo del área Tributaria y Fiscalidad Internacional.

– **DARÍO ZEGARRA MACCHIAVELLO** es elegido como presidente de CADE Universitario 2025.

– **GIOVANNI TERZANO** es el nuevo gerente de la división de Productos & Canales Digitales para Empresas del BCP.

– **FRANCESCO PIAGGIO** asume como gerente de la división de Banca Empresas, Multinacional e Institucional del BCP, en reemplazo de Giovanni Terzano.

– **GERARDO MORENO** es el nuevo gerente de la división de Banca Corporativa e Internacional del BCP.

– **JAVIER HOYLE** asume el cargo de CEO de NTT DATA Andino & Caribe y **CÉSAR CAMPOS** será CEO de NTT DATA Perú.

– **JALILA CARRILLO TABASH** es la nueva CEO para Centro y Sudamérica de DHL Express.



Jalila Carrillo Tabash.

Si desea publicar los cambios y nombramientos en su empresa, escriba a: **vanessa.ochoa@diariogestion.com.pe** indicando nombre, teléfono y adjuntando fotografía.

CONSTRUCCIÓN EN MARCHA

Costa del Sol crea marca "express" para hotel en nuevo Jorge Chávez

Establecimiento se enfocará en turistas, familias y jóvenes viajeros que priorizan practicidad. Apertura de este hotel de tres estrellas sería a principios del 2027. Por su parte, el Costa del Sol by Wyndham en nuevo terminal del aeropuerto abriría en mayo próximo.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

La cadena hotelera Costa del Sol, que este 2025 cumple tres décadas en Perú, alista la apertura de su nuevo hotel cinco estrellas bajo la marca Wyndham en el nuevo terminal del aeropuerto Jorge Chávez, mientras prepara el desarrollo de una nueva marca para el segundo establecimiento de tres estrellas en el lugar.

Sergio Rivas, gerente general de la empresa, explicó que la apertura de esta edificación está proyectada para principios del 2027 y funcionará bajo la nueva marca Costa del Sol Express, que tendrá 338 habitaciones. La construcción de este establecimiento está avanzada, con las bases y el primer piso ya construidos.

Costa del Sol Express está orientado a un segmento de mercado más económico, dirigido principalmente a turistas, familias y jóvenes viajeros que "buscan practicidad más que lujo". Asimismo, contará con cabinas de descanso para pasajeros de paso o con presupuestos más limitados, compitiendo así con una propuesta similar que operará al interior del nuevo terminal.



Dimensión. Complejo con dos hoteles en aeropuerto tendrá 5,000 m² en total y 587 habitaciones.

Costa del Sol by Wyndham

El ejecutivo afirmó que vienen trabajando para ultimar los detalles del nuevo hotel cinco estrellas de la cadena, Costa del Sol by Wyndham, en el aeropuerto Jorge Chávez. El objetivo es que esta nueva infraestructura abra sus puertas junto con el nuevo terminal aéreo, apuntando a la primera semana de mayo.

"Estamos confiados en que el aeropuerto también estará listo para esa fecha. Solo quedan algunos temas por revisar, que estimo podrían resolverse en no más de 15 días, considerando el ritmo con el que han venido avanzando", afirmó.

Los dos edificios en conjunto conformarán el complejo hotelero más grande en el Perú con un total de 587 habitaciones y 29 cabinas de descanso. Ambos hoteles tendrán 10 pisos, con aproximadamente 5,000 m² en total.

Más info en gestion.pe

OTROSÍ DIGO

Remodelarán hoteles existentes

Perspectiva. Para este 2025, Costa del Sol proyecta un aumento de su facturación en 30% y anticipa un crecimiento adicional del 20% en el 2027, impulsado por la apertura de su nuevo hotel de cinco estrellas y el próximo hotel de tres estrellas. En cuanto a inversiones, la cadena destinará entre US$ 1.5 millones y US$ 2 millones este año en remodelaciones y equipamiento para sus hoteles existentes.

PARA LÍNEA DE BOMBONES

La Ibérica proyecta mejoras en fábrica de Arequipa

La Ibérica, empresa peruana con más de un siglo de historia y especializada en la fabricación y comercialización de chocolates, busca optimizar su proceso productivo con la instalación de nuevas maquinarias y la reubicación de componentes en su planta industrial de Arequipa.



Inversión. Sería S/ 13 millones.

En concreto, planea instalar un nuevo almacén de frutas y cacao, y una nueva área para realizar el proceso de lavado de moldes. Además, contempla la adquisición de una nueva línea de bañado, que irá conectada a la actual para poder mejorar la velocidad de producción. Su capacidad productiva será de 10,400 kg de bombones al mes.

"Con esta nueva línea, se podrá realizar el primer y segundo bañado de bombones de chocolate de manera continua", explicó al Ministerio de la Producción (Produce).

En relación a los nuevos equipos y/o maquinarias, la fabricante de chocolates busca adquirir una nueva procesadora de máquinas de masas, así como una nueva maquinaria empaquetadora de toffee. "Va a permitir realizar el empaquetado de 1,000 piezas por minuto con el fin de mejorar la productividad de la línea de toffee", resaltó.

Además, se instalaría una nueva máquina tostadora de granos de cacao, moldeadora automática y otros equipos.

Presupuesto y trámite

La Ibérica informó que el referido proyecto tiene un presupuesto aproximado de S/ 13.3 millones.

Para avanzar con la ejecución de la iniciativa, la empresa presentó el correspondiente Informe Técnico Sustentatorio (ITS) ante el Produce, en el marco del Reglamento de Participación Ciudadana.

FOCO EN LIMA Y AREQUIPA

Cervecería del Valle Sagrado alcanzaría los nueve bares en el presente año

Cervecería del Valle Sagrado, con mayor presencia en Cusco, atraviesa un proceso de consolidación y expansión nacional. En este 2025, prevé abrir tres nuevos locales: dos en Lima y uno en Arequipa, a partir de mediados de año.

"Con estas aperturas, estimamos cerrar el año con nueve bares", señaló Juan Mayorga, socio fundador y gerente de la cervecería artesanal.

En Lima, exploran distritos colindantes a los dos bares que ya operan en Miraflores para la apertura del tercer y cuarto bar en la capital.

"Activamente estamos buscando locales (...) La implementación de los bares puede ser en uno o dos meses. Por ejemplo, el último bar que abrimos en Lima fue seis semanas después de encontrar el local", subrayó.

Producción

En línea con esta expansión, la empresa también planea invertir en su capacidad de producción. En el 2024, adquirieron una nueva línea de embotellado para atender el crecimiento del canal Horeca y ahora buscan continuar fortaleciendo su proceso productivo.

"Para este año, proyectamos un incremento en nuestra producción para cubrir la demanda de los nuevos locales. Actualmente, nuestra capacidad es de 20,000 litros, de los cuales estamos utilizando el 90%. Esperamos aumentar la producción a 25,000 litros para finales de año", aseguró.



Ubicaciones. Exploran distritos cerca de Miraflores.

Agregó que en este 2025 buscan crecer 25% en ventas en el canal horeca y expandir en 30% la presencia de bares. Entre otros planes, destaca el desarrollo de cervezas añejadas.

RADAR EMPRESARIAL

INSUMOS INDUSTRIALES

QSI contempla planta de aditivos en Lurín



Operación. Fábrica funcionaría por 25 años.

QSI Productos para la Construcción, compañía especializada en la fabricación, comercialización y asistencia técnica de insumos, equipos y productos para los sectores industrial y de construcción, planea construir una planta de productos (aditivos especializados) para la línea construcción y minería, en el centro de distribución "CD Lurín".

La vida útil estimada del proyecto es de 25 años, y la inversión total contemplada asciende a US$ 500,000.

Con el objetivo de avanzar hacia la ejecución de la iniciativa descrita, QSI presentó una Declaración de Impacto Ambiental (DIA) al Ministerio de Producción (Produce) a fin de recibir comentarios y/o sugerencias de la población a su propuesta hasta el 25 de abril, en el marco del reglamento de Participación Ciudadana para proyectos industriales.

MINERA

Tinka Resources sale de la BVL

La minera canadiense Tinka Resources Limited informó su decisión de deslistar voluntariamente sus acciones de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), también conocida como Lima Stock Exchange.

En tanto, las acciones comunes de Tinka continuarán cotizando en el TSX Venture Exchange bajo el símbolo "TK" y en el OTCQB bajo el símbolo "TKRFF". TSX Venture Exchange es una bolsa canadiense especializada en empresas emergentes o junior y el OTCQB es un mercado electrónico estadounidense donde cotizan empresas internacionales o pequeñas no listadas en bolsas mayores.

YMATEX



Prevé invertir en nueva operación de procesos de teñido en Ate.



Planta tendría capacidad de 684,000 kg de tela blanca anual, así como 461,700 kg de tela con reactivos, según informó al Produce.

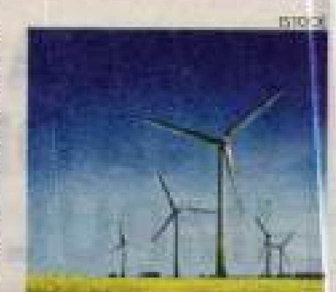
ENERGÍA RENOVABLE

Naupac tras estudios para parque eólico

Naupac Generación Renovable Perú, filial de EDF Renewables –la división de energías renovables de la empresa estatal francesa Électricité de France (EDF)– presentó una solicitud ante el Ministerio de Energía y Minas (Minem) para obtener una concesión temporal de generación eléctrica. Así, planea realizar estudios para la futura instalación del parque eólico Mendoza, con una capacidad proyectada de 99.2 megavatios (MW).

El proyecto se desarrollaría en los distritos de Acarí y Yauca, en la provincia de Caravelí (Arequipa).

La compañía también impulsa otros proyectos de energía limpia en Perú como el parque eólico Pescadores, con una capacidad instalada de 348 MW, en Arequipa. Este proyecto contempla 58 aerogeneradores de 6 MW cada uno y su conexión al sistema nacional mediante una línea de transmisión de 500 kV a lo largo de 24.95 km.



Ubicación. Iniciativa se ejecutaría en distritos de Caravelí.

PUBLIRREPORTAJE

Construye Bien: CERCA DE UNA DÉCADA IMPULSANDO LA SEGURIDAD EN LAS VIVIENDAS PERUANAS

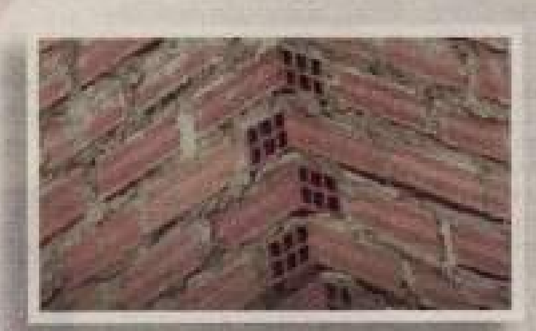
Una muestra de compromiso con la seguridad en la construcción en el Perú

Construye Bien, una plataforma impulsada por **Sodimac** y **Maestro**, nació con el propósito de concientizar, educar y asesorar a los peruanos sobre la importancia de una construcción segura. Desde sus inicios, hace casi una década, el programa ha ido evolucionando y creciendo de manera constante, llegando cada vez a más hogares. Hoy en día, impacta a miles de personas brindando la información necesaria, promoviendo prácticas de construcción responsable y el uso de materiales adecuados para reducir la vulnerabilidad de las viviendas.

"Construye Bien ha sido una plataforma clave en la educación sobre construcción segura en el Perú. Nuestro objetivo es seguir promoviendo, en alianza con las marcas líderes del mercado, el acceso a información confiable y asesoría técnica para que cada vez más peruanos construyan con seguridad y reduzcan los riesgos ante un desastre. Este compromiso es permanente y seguiremos trabajando para impulsar la formalización y el acceso a mejores prácticas", destacó Piero Campos, Gerente Comercial de Sodimac Perú.

Acompáñanos a conocer su historia y sus principales iniciativas:

2017



NACIMIENTO DE CONSTRUYE BIEN

Ante la alta tasa de viviendas autoconstruidas en el país, que el 2017, según Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), solo en Lima llegaba al 70%, nació Construye Bien, una iniciativa pensada para capacitar a maestros de obra, autoconstructores y propietarios, asegurando que las edificaciones cumplan con los estándares de seguridad estructural.

Al inicio, la información se compartió a través de:


Guías prácticas


Capacitaciones descentralizadas


Contenido digital

2018

EL IMPACTO DE LA "PRUEBA MAESTRA"

La plataforma marcó un hito en la concientización sobre los riesgos de la construcción informal con la "Prueba Maestra". Este desafío consistió en someter una vivienda edificada con buenas prácticas y otra informal a movimientos similares a los generados por un sismo de gran magnitud. Mientras la primera se mantuvo en pie, la informal colapsó completamente.

El experimento se realizó con el apoyo de instituciones especializadas:

- **Instituto Geofísico del Perú (IGP).**
- **Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO).**
- **Centro de Estudios y Prevención de Desastres (PREDES).**





ALIADOS DE CONSTRUYE BIEN

Sodimac y Maestro trabajan junto a las mejores marcas de la industria, como sus aliados para amplificar el mensaje de **Construye Bien**.

























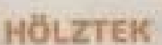


















2019-2022

EXPANSIÓN DIGITAL: CONECTANDO CON MÁS PERUANOS

Con el objetivo de llegar a más peruanos, Construye Bien reforzó su presencia en plataformas digitales y redes sociales. Mediante videos y materiales gráficos, lograron educar al público de manera más ágil y dinámica.

Sodimac y Maestro reafirmaron su compromiso con la seguridad enfocándose en tres aspectos clave:



- **Educar sobre la importancia de las construcciones seguras.**
- **Concientizar sobre la importancia de la asesoría profesional**
- **Y debido al contexto sanitario, informar sobre los protocolos de prevención ante la Covid-19.**

2023

CONSTRUYE BIEN INICIA UNA NUEVA ETAPA

BRIGADA CONSTRUYE BIEN

Sodimac y Maestro reafirmaron su compromiso con la construcción segura al relanzar la plataforma Construye Bien y presentar a la Brigada Construye Bien, un equipo de cuatro expertos que enseñaban a resolver los problemas que amenazan la integridad de las viviendas y las familias peruanas.

La brigada se enfocó en cuatro áreas clave:


TECHOS: Enseñaron a reforzarlos para evitar filtraciones y colapsos.


PISOS: Explicaron cuáles son los materiales adecuados para mejorar la estabilidad estructural.


INSTALACIONES ELÉCTRICAS: Mostraron la forma correcta de realizar cableados y prevenir cortocircuitos.


INSTALACIONES SANITARIAS: Abordaron temas de prevención de fugas y problemas de drenaje.

"TODOS SOMOS BRIGADA CONSTRUYE BIEN"

En septiembre de 2023, Sodimac y Maestro lanzaron la iniciativa "Todos Somos Brigada Construye Bien", con la finalidad de capacitar a la población sobre la preparación, respuesta y rehabilitación de los potenciales daños que pudiera causar en las viviendas el Fenómeno El Niño.

+ Gracias a esta iniciativa, se brindaron talleres de capacitación y videos tutoriales sobre la protección de los hogares ante inundaciones, filtraciones y deslizamientos.

2024-2025



EL REGRESO DE LA "PRUEBA MAESTRA"

Frente al riesgo sísmico que enfrenta Perú, y considerando que cerca del 76% de las viviendas podrían no soportar un terremoto, la "Prueba Maestra" de Construye Bien regresó para reforzar el mensaje sobre la importancia de una construcción segura. Esta prueba volvió en un nuevo formato, adaptado a las plataformas digitales, y con una estrategia más interactiva.

CONSTRUYE BIEN: COMPROMISO CONSOLIDADO

A lo largo de estos años, Sodimac y Maestro han asumido un rol activo en la concientización sobre la construcción segura, siempre alineados a la formalización del sector. Con ello, ha impulsado a Construye Bien a adaptarse a las cambiantes necesidades del mercado y de la población. Actualmente, la plataforma aplica nuevas estrategias para lograr un impacto real en la seguridad estructural del país.

LUCHA CONTRA LA INFORMALIDAD

Este 2025, Construye Bien también viene combatiendo la informalidad y el uso de los productos 'bamba', trabajando para demostrar la importancia de adquirir materiales de calidad y así proteger la vivienda y la integridad familiar.

¿Quieres saber más sobre esta iniciativa?
Visita las redes sociales de Sodimac Constructor.

Sodimacconstruyeperu
Sodimac Constructor Perú

Sé parte de un Perú *más seguro*

LOS OBJETIVOS DEL PROGRAMA


Concientizar sobre la importancia de edificar hogares seguros.


Educar y guiar a miles de peruanos sobre las mejores prácticas en la construcción.


Contribuir con la formalización del sector.



Elaborado por: Contentlab

ECONOMÍA

EN SECTOR DE VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL

Gobierno rechazó pedido para promover departamentos menores a 40 m²

En el caso de las casas promovidas por el programa Techo Propio, que también cuentan con un bono de apoyo, el nuevo reglamento de la VIS ratificó lo anunciado en el proyecto publicado en enero y se elevó a 35 m² el área mínima de las viviendas.



DIFUSIÓN

Subsidio. El Bono de Buen Pagador tiene cuatro rangos y es mayor para las viviendas de menores precios.

JOSE CARLOS REYES
jose.reyes@diariogestion.com.pe

El Gobierno no accedió al pedido de las compañías inmobiliarias para promover la construcción de departamentos de menos de 40 m². El gremio inmobiliario había realizado esa solicitud en enero de este año, cuando el Ministerio de Vivienda publicó el proyecto del nuevo reglamento de la Vivienda de Interés Social (VIS) y estableció que en el caso de los departamentos, el área techada mínima será de 40 m².

Si bien el anterior reglamento de la VIS, emitido en septiembre del 2023, ya contemplaba ese mismo límite, el efecto de la medida empezará a sentirse en el mercado inmobiliario con los nuevos proyectos que se desarrollen, indicó en aquel momento José Espantoso, presidente de la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI).

No obstante, la semana pasada fue oficializado el nuevo reglamento de la VIS y en la norma se ratifica la dimensión mínima de 40 m² para los departamentos. Al respecto, el viceministro de Vivienda y Urbanismo, David Ramos, señaló que tomaron esta decisión pues se busca la promoción de una vivienda "digna", lo cual se pone en riesgo con inmuebles de menores dimensiones.

"El apoyo que da el Estado no solo debe servir para adquirir una vivienda. Sino, sobre todo, para adquirir una vivienda que tenga condiciones dignas (...)", sostuvo el viceministro en entrevista con **Gestión**.

El Estado –vía el Fondo MiVivienda– ofrece un subsidio, denominado Bono de Buen Pagador (BBP), el cual ayuda a incrementar la cuota inicial y con ello facilita el acceso a un crédito hipotecario para la compra de un departamento. El bono tiene cuatro rangos y es mayor para las viviendas de menores precios.

PARA RECORDAR

Fondos de vivienda militar y policial

Proyecto. La semana pasada el pleno del Congreso aprobó, en primera votación, un dictamen que amplía el uso del BBP, un subsidio del Fondo Mivivienda, para que también se utilice en la compra de inmuebles vía los fondos de vivienda militar y policial. Al respecto, el viceministro refirió que si bien aún deberán revisar el proyecto de ley, se mostró de acuerdo con su objetivo.

El mayor monto del BBP es de S/ 27,400, para las viviendas con precios de entre S/ 68,800 hasta los S/ 98,100. Mientras que el rango más bajo del BBP es de S/ 7,800, para las viviendas de entre S/ 244,600 hasta los S/ 362,100.

Tras lo publicado en el reglamento de la VIS, si bien las inmobiliarias podrán seguir construyendo departamentos de menos de 40 m², en estos casos, su compra no podrá contar con el apoyo del bono de MiVivienda.

Techo Propio

En el caso de las casas promovidas por el programa Techo Propio, que también cuentan con un bono de apoyo, el nuevo reglamento de la VIS ratificó lo anunciado en el proyecto publicado en enero y se elevó a 35 m² el área mínima de los inmuebles, en comparación del mínimo de 25 m² que estableció el reglamento del 2023.

"Nos parece lo recomendable pues acordémonos que con 25 m², como se estuvo entregando la vivienda, apenas alcanzaba para un dormitorio. Y si entramos en la lógica de que entregamos viviendas dignas, en un dormitorio no debe vivir toda una familia. Entonces, lo mínimo que podríamos establecer es que las viviendas de Techo Propio cuenten con al menos dos dormitorios. Esto busca una mejora en la calidad de vida de la población", subrayó el viceministro David Ramos.

Este cambio también había sido cuestionado por la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), pues advirtió que la medida elevará el precio de las viviendas, entre S/ 10,000 a S/ 12,000, un monto significativo para inmuebles con precios de S/ 75,000 a S/ 80,000.

Más info en gestion.pe

PARA INVERSIÓN



GEC

Modalidad. Se realizarían bajo mecanismo de Proyectos en Activos.

Al menos 30 empresas con interés en terrenos militares

Los terrenos de las Fuerzas Armadas se convierten en el nuevo foco de interés para el sector privado. Tras anunciarse la liberación de 50 predios en desuso, al menos 30 empresas han mostrado disposición para desarrollar proyectos en estas áreas.

El monto de inversión que se generaría con estos terrenos mediante el mecanismo de Proyectos en Activos (PA) ronda los US$ 2,000 millones, pero podría ser mayor dependiendo de las negociaciones, señaló Guido Valverde, director del portafolio de proyectos de la ProInversión.

Ante el alto interés, precisó que con este mecanismo las primeras adjudicaciones podrían concretarse durante el próximo año.

"Este mecanismo, al ser tan ágil, podría demorar entre 12 y 17 meses como máximo que se pueda llegar a firmar el contrato. De acuerdo con la norma no hay necesidad de que haya mucho opinante, sobre todo porque no hay recursos del Estado de por medio", comentó a **Gestión**.

El proceso, explicó, inicia cuando un inversionista presenta una iniciativa privada. Si la propuesta es declarada de interés, se abre un plazo para que otros interesados puedan presentar proyectos similares. Si no hay más interesados, el contrato puede adjudicarse directamente al proponente. En caso contrario, se realiza una convocatoria competitiva.

Valverde añadió que no todos los proyectos son gestionados directamente por ProInversión, pues las propias entidades públicas –como el Ministerio de Defensa– pueden llevar adelante la estructuración, con acompañamiento técnico del organismo promotor si así lo solicitan.

Actualmente las principales empresas interesadas son inmobiliarias, aunque no se descarta la participación de otros rubros. Entre los proyectos más grandes que se podrían hacer, por el tamaño de los terrenos, están principalmente centros comerciales y viviendas sociales.

EN CORTO

Energía renovable. John Ramírez, jefe de la oficina generadora de recursos del Ejército, precisó que entre los predios presentados resalta un terreno de 320 hectáreas cercano al puerto de Chancay y uno en La Joya (Arequipa), con alto potencial para proyectos de energías renovables.

PARA CUBRIR SUS NECESIDADES Y LAS DE SU FAMILIA

Ocho de cada 10 en el norte indican que sus ingresos no les alcanzan

A los encuestados también se les consultó si perciben que se usan adecuadamente o se usan inadecuadamente los recursos de los impuestos que se pagan. Para el 89%, la respuesta es inadecuadamente.

CAMILA VERA
camila.vera@diariogestion.com.pe

Pese al contexto internacional (guerra comercial) y al año preelectoral en el Perú, el titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), José Salardi, ha resaltado que la economía nacional crecería 4% este año, muy por encima de lo que hasta ahora proyectan los analistas.

Pese al optimismo del MEF, las personas tienen otra percepción, por ejemplo, cuando se les consulta por sus recursos. Ante la pregunta sobre si sus ingresos le alcanzan o no para cubrir sus necesidades y las de su familia, el 70% de peruanos respondió que no, según reciente encuesta de Datum Internacional compartida con **Gestión**.

Si bien es un porcentaje menor que lo registrado en junio del año pasado (75%), aún es una cifra superior a lo que se vio en el 2023 –año de la recesión– y el 2024.

En el norte del país, la situación es peor: ocho de cada 10 contestó que no le alcanzan sus ingresos. En el sur, el 73% respondió en la misma línea. Le siguen el centro (69%), Lima / Callao (64%), y oriente (61%).

Urpi Torrado, CEO de Datum Internacional, analiza los resultados. "Las expectativas cayeron de manera muy negativa a lo largo del 2024, pero parece que hay una recuperación. Sin embargo, esta no alcanza a llegar a los niveles de optimismo que Perú ha tenido en el pasado", complementa.

Asegura que las medidas económicas importantes en la agenda todavía no generan la confianza en la economía de los hogares.

Bill Gee, profesor de Economía y Finanzas de ESAN University, recuerda que, en términos de empleo, el Perú está mejorando. Pero, lo que puede ocurrir, desde su perspectiva, es que el estilo de vida se modifica con el tiempo.

De acuerdo con los resultados, a medida que avanza la edad, se incrementa la percepción de que el ingreso es insuficiente. Entre los 18 y 24 años, el 62% considera que sus ingresos no alcanzan; y el porcentaje entre los 55 y 70 años es incluso mayor: de 81%.

Recaudación

A los encuestados también se les consultó si perciben que se usan adecuadamente o se usan inadecuadamente los recursos de los impuestos que se pagan. Para el 89%, la respuesta es inadecuadamente.

"Es contundente. Es transversal a todas las sociedades", indica Torrado. Encuentra la explicación en el mal que aqueja a la agenda pública: "Es un descontento bien grande y está relacionado con la corrupción. Un tema que en algún momento era el principal problema del país hoy es desplazado por la inseguridad ciudadana".

Gee coincide. "Educación y salud son dos razones más para explicar por qué no se notan los impuestos que uno paga al Gobierno", dice.

Más info en gestion.pe

Capacidad de los ingresos para cubrir los gastos del hogar

En general, ¿sus ingresos le alcanzan o no le alcanzan para cubrir sus necesidades y las de su familia?



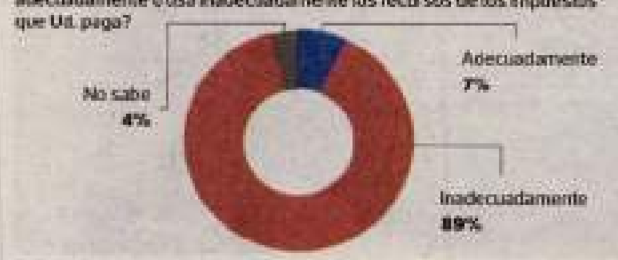
FUENTE: Datum Internacional. Total 100%. Base: 1203 encuestas | Nivel Nacional

EL DATO

Retiro de AFP. En medio de la insistencia del Congreso para autorizar un nuevo retiro voluntario de los fondos de AFP, el 45% de peruanos dijo que de darse esta ley, sí los retirarían. El 17%, por el contrario, dijo que no lo harían. Además, hay un 18% que con tantos retiros antes aprobados, ya no tiene fondos.

Uso adecuado o inadecuado de los impuestos recaudados

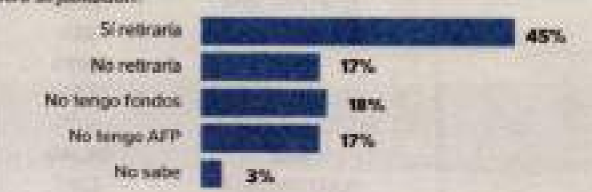
En general, ¿percibe Ud. que el gobierno central, regional y municipal usa adecuadamente o usa inadecuadamente los recursos de los impuestos que Ud. paga?



FUENTE: Datum Internacional. Total 100%. Base: 1203 encuestas | Nivel Nacional

Disposición por hacer retiro de fondos de la AFP

Ante la posible aprobación de un nuevo retiro de fondos de la AFP. Dígame, ¿Ud. retiraría o no retiraría dinero de sus fondos de AFP, ahorrados para su jubilación?



FUENTE: Datum Internacional. Total 100%. Base: 1203 encuestas | Nivel Nacional

DE LA PESCA Y ACUICULTURA

Produce modifica reglamento de fiscalización y sanción

El Ministerio de la Producción (Produce) publicó el Decreto Supremo 006-2025-PRODUCE que modificó dos normas clave para el sector pesca y acuícola: el reglamento de la Ley General de Pesca; y el reglamento de Fiscalización y Sanción de las Actividades Pesqueras y Acuícolas.

Entre todo lo que incorporó o se modificó, resalta los ajustes al artículo N° 44 del reglamento de fiscalización y sanción. Ahora se establece que para la reincidencia de los infractores sancionados de acuerdo a lo establecido por el TUO de la ley: Se aplica el primer factor de incremento del 100% en el cálculo de la multa.

Y, cuando con posterioridad a la primera reincidencia se cometan más reincidencias, se aplican otros factores, como por ejemplo, del 50% por cada antecedente de sanción cuando se trate de infracciones consideradas graves.

Del 20% o del 50%, por cada antecedente de sanción, cuando se trate de infracciones consideradas leves, según su gradualidad de aplicación.

En contraparte, también se hicieron algunos cambios a los atenuantes: se establece que carecer de antecedentes de haber sido sancionado por infracciones tipificadas en el Reglamento de la Ley General de Pesca o disposiciones vigentes en los últimos 12 meses contados desde la fecha en que se ha detectado la comisión de la infracción resulta un atenuante.

Dicho antecedente de sanción debe encontrarse firme en la vía administrativa. Se aplicará un factor reductor de 30%.

EN CORTO

Decomiso. Entre los cambios, ahora se precisa que la sanción de decomiso se cumple con la pérdida de la propiedad de los recursos o productos hidrobiológicos; así como artes, aparejos, equipos de pesca y otros bienes materia de la infracción, cuando el acto administrativo queda firme en la vía administrativa.

ANÁLISIS DEL CPC

Hay 4,430 proyectos críticos que no continuaron este año

Álvaro Cubas, del Consejo Privado de Competitividad, menciona que muchos de los gobiernos locales hacen proyectos que, en algunos casos, se quedan en la etapa inicial y tardan en pasar a la fase de la obra.

WHITNEY MIÑÁN CABEZA
whitney.minan@diariogestion.com.pe

Uno de los pilares que debería incorporar la inversión pública es la continuidad de proyectos. En esta línea, a marzo se registraron 37,283 proyectos con presupuesto (PIM) **(ver tabla)**. De ese total, el 68% son proyectos continuados, es decir, que tuvieron presupuesto en el 2024, señaló el Consejo Privado de Competitividad (CPC) a **Gestión**.

Esto es clave pues los recursos utilizados en etapas iniciales no se traducen en beneficios para la población, sino más bien con el avance y la entrega final de la obra. Además, se permite el cierre oportuno de brechas sociales, entre otros.

En detalle, del total de proyectos continuados considerados críticos (ejecución financiera entre 10% y 85%), que suman 8,674, se ha ejecutado S/ 6,949 millones, alcanzando un avance financiero acumulado de 51% respecto a su costo total.

No obstante, a marzo, el 29% de estos proyectos críticos continuados tienen ejecución cero del PIM 2025. El Gobierno nacional tiene la mayor proporción de proyectos con ejecución cero (34% de sus proyectos críticos continuados).

DIFUSIÓN



Traba. El mayor porcentaje de obras no continuadas se da al inicio de las gestiones de nuevas autoridades.

Proyectos con PIM 2025, por nivel de gobierno

Nivel de gobierno	Clasificación	# Proyectos
GN	TUVO PIM 2024	2,738
	NO TUVO PIM 2024	952
	Total	**3,690**
GL	TUVO PIM 2024	19,369
	NO TUVO PIM 2024	8,771
	Total	**28,140**
GR	TUVO PIM 2024	3,287
	NO TUVO PIM 2024	2,166
	Total	**5,453**
Total	TUVO PIM 2024	25,394
	NO TUVO PIM 2024	11,889
	TOTAL GENERAL	**37,283**

FUENTE: PLATAFORMA NACIONAL DATOS ABIERTOS- MEF. **ELABORACIÓN:** CP

LA CIFRA

74%

De los proyectos del Gobierno nacional que cuentan con presupuesto institucional modificado (PIM) son continuados, es decir, más de 2,700 obras, según data recogida por el CPC.

Proyectos no continuados

En contraparte, se registraron más de 30,000 proyectos que pese a haber tenido recursos asignados en el 2024, este año no cuentan con PIM. En esta cifra se puede hacer "zoom": el CPC resalta que de este total, 4,430 son proyectos considerados críticos.

"Gran parte de los proyectos (no continuados, sobre todo críticos) se concentran en los subnacionales, en particular, en los (gobiernos) locales por el mismo hecho, también, que son los que más obras concentran a nivel nacional", mencionó el economista del Consejo Privado de Competitividad, Álvaro Cubas.

El economista recordó que el mayor porcentaje de proyectos no continuados se da a inicio de las gestiones de nuevas autoridades. "Cuando entra una nueva autoridad, el porcentaje de proyectos que deja sin presupuesto es más grande. Luego se estabiliza", señaló el economista.

Alternativas

Cubas menciona que muchos de los gobiernos locales hacen proyectos que, en algunos casos, se quedan en la etapa inicial y tardan en pasar a la fase de la obra.

"Nosotros dentro de lo que consideramos, hemos visto propuestas que hacen referencia a que se pueda dar recursos para continuidad de proyectos, que sean, de mucho impacto", indicó.

Además, consideró que si se busca agregan proyectos, se podrían hacer de manera que se encarguen a un Proyecto Especial de Inversión Pública (PEIP) de manera territorial.

Más info en gestion.pe

EN FEBRERO

Se sumaron 270,000 puestos de trabajo

El empleo formal total a nivel nacional aumentó en 4.8% en febrero, con lo cual se añadieron 270 mil puestos de trabajo respecto a similar mes del 2024, según un informe del Banco Central de Reserva (BCR), tomando data de la planilla electrónica. Se mantiene en su mes once de crecimiento continuo, aunque se desaceleró ligeramente respecto a la dinámica de enero (5%).

Solo en el sector privado, los puestos de trabajo formales se incrementaron en 6.5% respecto a febrero del año pasado. En este caso, es el mes once de incremento (y, en los últimos cinco meses no ha dejado de aumentar por encima de 6%).

Los sectores agropecuario, servicios y comercio agregaron la mayor cantidad de puestos de trabajo en el mes, 103, 79 y 24 mil, respectivamente. De hecho, tras los embates climáticos sobre el agro, este es el sector donde el empleo más se incrementó en términos porcentuales (26.5%).

La masa salarial total en términos reales aumentó en 8.7% respecto a febrero del 2024, asociada al aumento de las remuneraciones y puestos de trabajo.

Empleo formal en el sector privado

Planilla electrónica (Var. % anual)



FUENTE: BCR

EL ADIÓS A NUESTRO PREMIO NOBEL

Mario Vargas Llosa fallece a los 89 años

El novelista peruano Mario Vargas Llosa falleció este domingo en Lima, informó su hijo Álvaro Vargas Llosa. El arequipeño nacido el 28 de marzo de 1936, acababa de cumplir los 89 años.

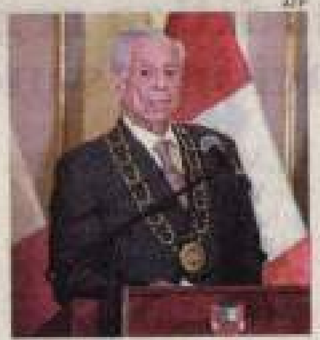
El premio Nobel de literatura de 2010 es autor de obras fundamentales como Conversación en La Catedral, La Ciudad y los Perros, La Fiesta del Chivo, La Casa Verde, El Sueño del Celta, entre otras, fue uno de los escritores más importantes de la literatura contemporánea.

En octubre del 2023 publicó su última novela: "Le dedico mi silencio". Además, en diciembre de ese mismo año, le dijo adiós al columnismo periodístico, es decir, se despidió su "Piedra de Toque", que desde 1990 publicaba quincenalmente en El País.

"El único consejo que transmito a los jóvenes que se inician como escritores en la prensa diaria: decir y defender su verdad, coincida o discrepe con lo que el diario defiende editorialmente", escribió en su último texto en el diario español.

La política nunca fue ajena a Vargas Llosa. Postuló a la presidencia del Perú en las elecciones que, al final, llevaron a Alberto Fujimori al sillón presidencial en 1990. Además, durante las elecciones presidenciales posteriores, mostró su apoyo a algunos candidatos.

AFP



Recibió el Nobel en el 2010.



Perspectivas:

Evalúa el presente y planifica el futuro



José Antonio Salardi
Ministro de Economía y Finanzas



Verónica Zambrano
Presidenta de Ositran



Diego Cavero
CEO de BCP



Fernando Fauche
Director Comercial de APM Terminals Callao



Mariano Alvarez de la Torre
Gerente General de AFP Habitat Perú



Julia Torreblanca
Presidenta de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía



Sergio Espinosa
Superintendente de Banca, Seguros y AFP

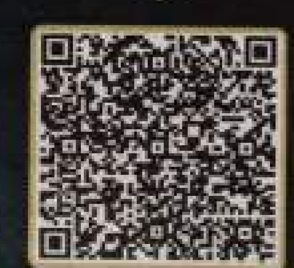


Jan Klauer Caillaux
Gerente Comercial de Negocios de Talma Perú

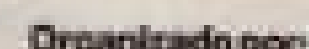


Hugo Perea
Economista Jefe de BBVA Research de Perú

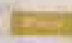
Adquiere tu **entrada aquí**



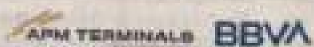
 29 de abril  08:00 a.m.  Swissôtel Lima

Organizado por: 

Auspicios:   







FINANZAS

ENTREVISTA

Luis Alfonso Carrera

Gerente central de empresas y corporaciones del BCP.

"Compañías reducen gastos operativos y de financiamiento y buscarán mayores eficiencias para absorber tarifa de 10% sin que se afecte margen de utilidad.

Empresas recortan costos para mitigar golpe de aranceles

OMAR MANRIQUE P.
omanrique@diariogestion.com.pe

GUILLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

La política proteccionista del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, incide no solo en los mercados financieros, sino en las empresas peruanas y sus estrategias.

Así lo mencionó Luis Alfonso Carrera, gerente central de empresas y corporaciones del BCP, quien estimó en entrevista exclusiva con **GESTIÓN** que la economía crecerá este año cerca de 4% si restricciones comerciales de EE.UU. no son severas, o alrededor de 3% si estas se agravan.



DIFUSIÓN

Costos. Empresas están accediendo a tasas de interés menores que las del año pasado en créditos de corto plazo, resalta Carrera.

¿Qué impacto tienen las marchas y contramarchas en la guerra arancelaria de Trump?
Creo que es muy pronto; todavía hay mucha volatilidad. Vamos a tener que esperar un poco para aclarar el panorama.

Ahora, dentro de todo, Perú está entre los países con el menor arancel base de 10%. Eso, relativo a nuestros competidores, en textiles o en agroindustria, por ejemplo, no es tan malo. Por eso el empresariado está más en un plan de ver qué va a pasar en las próximas semanas.

Pero ese arancel general de 10% de todas maneras va a afectar los márgenes de las empresas, van a tener que absorber ese costo...
No necesariamente, no es sí o sí. Tranquilamente el consumidor americano podría pagar más por la calidad de las uvas o arándanos peruanos, porque llegamos en una ventana donde otros no los producen.

Y en los casos donde, por la competencia, el exportador peruano deba asumir ese 10%, creo que no se va a ver reflejado necesariamente en menores márgenes porque también existe la posibilidad de generar ahorros y eficiencias.

Y además está el resto del mundo. Eventualmente, algunos productos peruanos que van a Estados Unidos podrán migrar hacia China, Japón o Europa.

Lo que mencionan en los análisis internacionales es que las empresas van a buscar mayores eficiencias como usted señala, cortar grasa. ¿Eso también se ve en Perú?
Sí, tal cual. En algunos casos, para seguir siendo competitiva, la compañía tendrá que exportar a otros países o asumir este 10% de arancel en su estructura de costos. Y las empresas peruanas están en capacidad de hacer lo último sin que el margen de utilidad neta se afecte.

¿Y por dónde podría venir esa reducción de costos?
Ya se ve en los costos financieros de las empresas. Las tasas de corto plazo del 2025, en promedio, son bastante menores que las del 2024 o del 2023.

Otra alternativa es poder extender periodos de pago a proveedores, o acortar periodos de cobro, de forma tal que el capital de trabajo se optimice.

En cuanto a eficiencias operativas, ya las empresas están desde mediados del año pasado haciendo inversiones para mejorar todos sus procesos, para reducir las mermas en su producción, con máquinas más nuevas y más modernas.

Muchos están robotizando y digitalizando todos sus almacenes, lo que conlleva menores costos de operación.

Eso es lo que he estado viendo en los últimos 12 meses, y es lo que preveo que va a seguir pasando para poder, en caso sean golpeadas, absorber ese 10%.

En cuanto al costo de financiamiento, ¿en qué tipo de crédito ha bajado principalmente?
A corto plazo. Todo lo que es financiamiento de inventarios, de capital de trabajo, de pre y post embarque. Las tasas este año son mucho menores que las del año pasado.

¿Y podrían seguir bajando?
Las posibilidades de que sigan bajando se han reducido bastante a raíz de los últimos acontecimientos en el tema de aranceles. Dado el impacto (potencial) en la inflación, la Fed quizás deba mantener todavía un tiempo sus tasas en los niveles actuales.

En ese escenario, ¿algunas empresas peruanas o muchas tenderán a asegurar un financiamiento menos costoso en lo que queda de este primer semestre?
Sí, podría pasar. Efectivamente, hoy tienes unas tasas que yo no sé qué va a pasar (con estas) en los siguientes seis meses.

Escenarios

¿Qué escenarios se pueden abrir ante esta guerra comercial?
En un primer escenario, con un arancel de 10% a Perú que se mantiene, la caída en el crecimiento sería bastante acotada y no nos golpearía mucho.

En el segundo escenario, de escalada en la guerra comercial, sí habría un impacto. Nos podría afectar entre tres y cinco décimas porcentuales de crecimiento, con lo cual no creceríamos entre 3.8% y 4%, sino entre 3% y 3.5%. En esa situación, el golpe para el Perú creo que no va a venir por si la tasa arancelaria es 10% o 12% versus otros países exportadores, sino porque el mundo en general va a crecer menos.

Un tercer escenario, el más benigno, es donde las principales economías del mundo se sientan y negocian con Estados Unidos y llegan a acuerdos, y donde esto no fue más que una fiebre alta durante dos o tres meses

¿Cuál de esos tres escenarios es el más probable?
Hoy, como están las cosas, creo que un tercio cada uno. Las próximas dos o tres semanas pienso que van a ser claves para saber cuál de esos escenarios va a prevalecer.

Más info en gestion.pe

FACTOR POLÍTICO

Elecciones aún no afectan inversión

Agricultura, pesca y minería (los tres orientados a la exportación) son los sectores más dinámicos y concentran los montos y proyectos más grandes de inversión que hoy se observan en el país, según Luis Alfonso Carrera, del BCP.

Afirmó que otros rubros como alimentos y logística, e industrias en general, han mostrado también mayor actividad al comparar el primer trimestre de este año con el mismo periodo del 2024, por la expectativa de un incremento en la demanda interna.

El ejecutivo resaltó también que los planes de inversión se mantienen pese a que se avecinan las elecciones presidenciales. "Las preocupaciones recién llegarán, y recién empezaremos a ver qué candidatos se perfilan, en el 2026 (no este año)", dijo.

"Si bien (las elecciones) es algo que obviamente a todos nos preocupa, no detiene el ánimo de inversión todavía", añadió.



AL MENOS UNA VEZ AL AÑO

El 53% de personas tiene fallas en los pagos con tarjetas o billeteras digitales

El sistema de pagos electrónicos en el país es relativamente estable. Pero existe un espacio de mejora en la infraestructura, especialmente en las zonas rurales con baja conectividad, para poder reducir los errores, según NTT DATA.

GUILLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Los pagos electrónicos en Perú exhiben mejoras significativas en su infraestructura en los últimos tiempos, lo que ha reducido considerablemente la frecuencia de interrupciones. Sin embargo, la mayoría de los peruanos aún sufre fallas en operaciones con sus tarjetas bancarias o billeteras digitales.

Según un estudio de NTT DATA, el 53% de los entrevistados han enfrentado problemas con pagos que "no pasan".

"Los pagos en el Perú son (en general) estables, pero aun así sigue habiendo algo más del 50% que tienen dificultades. Ahí hay un espacio de oportunidad", manifestó Nacho Núñez, head of payments Iberia & Latam de NTT DATA.

"En las zonas rurales no necesariamente existe la conectividad lo suficientemente buena para que el cliente pueda tener acceso a un 3G, 4G o 5G y, por lo tanto, pueda recibir los pagos y hacer el movimiento de información que sea necesario", mencionó Luis Olmedo, socio strategic value banking Américas de la empresa.

EL DATO

Expansión. Según un informe de la Cámara Peruana de Comercio Electrónico (CAPECE), más de 300,000 negocios en Perú han adoptado sistemas de pagos, sobre todo gracias a la simplificación de las soluciones ofrecidas por fintech y otras plataformas.

De acuerdo con la institución, el 14% de los peruanos tuvo problemas para que "pase su pago" una vez al año; el 10%, tuvo esa dificultad cada tres meses; el 9%, una vez al mes y el 8%, una vez cada seis meses, entre otros periodos reportados (ver gráfico).

Avance

Al otro lado del espectro, el 47% de los encuestados afirma que nunca le ha sucedido complicaciones con su pago, y otro 19% reportó ese problema con una frecuencia menor a un año.

"Esta (relativa) mayor estabilidad ha fortalecido la confianza de los usuarios para realizar pagos con tarjetas u otros medios electrónicos. Los datos reflejan el avance en la tecnología de adquirencia y procesamiento, que ha incrementado la disponibilidad y la eficiencia de los sistemas, reduciendo los temores asociados a fallas en el momento de realizar transacciones", resalta el informe.

Este entorno relativamente más confiable incentiva la adopción y el uso recurrente de métodos de pago digitales en el país, añade.

El estudio considera, además, que la interoperabilidad ha sido clave para el crecimiento de los pagos digitales en el Perú.

"Hay un espacio de oportunidad con aquellos no bancarizados que lo que vienen a reclamar es menos burocracia, menos pasos, menos dificultades para la inclusión financiera", agregó Núñez.

El informe destaca también que la regulación ha sido un catalizador clave, pues en el 2020 el BCR y el MEF emitieron directrices que fomentaron la interoperabilidad, lo que ha permitido a los comercios aceptar pagos de múltiples redes a través de un solo proveedor.

Más info en gestion.pe

Frecuencia de fallas en el procesamiento de pagos



FUENTE: NTT DATA

ESTIMA SCOTIABANK

Precio del oro puede seguir con tendencia alcista

El oro, activo refugio por excelencia, continúa en ascenso y con sucesivos récord en medio de mercados bajistas.

La onza del metal avanza 22.93% en el año tras cerrar el viernes en US$3,231.8 la onza, según la BVL.

"El oro se beneficia de la incertidumbre. Entonces, mientras ese view no cambie, la demanda (del metal dorado) va a seguir siendo respaldada", sostuvo Katherine Salazar, analista de estudios económicos de Scotiabank.

La analista consideró que, pese a que pueden presentarse caídas en el corto plazo, la tendencia del oro sigue siendo alcista.



Lingote. Marca sucesivos récord.

Atribuyó este sesgo a dos factores. Primero, a que continúan las compras de los bancos centrales, que se incrementaron desde el 2022, cuando estalló la guerra entre Rusia y Ucrania. Desde entonces, especialmente países como China, Rusia e Irán vienen desdolarizándose e incrementan sus existencias del metal precioso, explicó.

"Antes del 2022, el promedio de los últimos 10 años era que los bancos centrales demandaban 500 toneladas anuales (de oro), pero en los últimos tres años esta demanda se duplicó a más de 1,000 toneladas anuales. Esperamos que en este 2025 esta tendencia se mantenga", recalcó.

De acuerdo con Scotiabank, la demanda de oro de los bancos centrales representa alrededor del 20% del total.

Un segundo factor que impulsa al lingote es que prosiguen las tensiones geopolíticas y comerciales, lo que eleva la aversión al riesgo y lleva a los agentes a refugiarse en el commodity, según Salazar.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Viernes, 11 de abril del 2025

		COTIZACIÓN															Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
■ Banco Continental	CI	1.500	1.500	1.470	1.50	0.00	0.86	1.07	578262	31.0	98.61	3586.63	-	7.09	1.00	500.74		-2.60	-2.60	0.67
▲ Banco de Crédito	CI	4.340	4.500	4.290	4.44	2.30	0.57	0.71	129498	138.0	98.61	15484.11	6.96	11.02	2.29	1389.98	3.26	3.26	3.26	11.00
DIVERSAS																				
▼ Ferreycorp	CI	2.970	3.000	2.920	2.95	-0.67	1.78	2.22	604387	58.0	100.00	750.24	12.71	5.71	0.95	130.00	2.42	0.15	0.15	7.67
▼ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.168	0.163	0.155	0.16	-4.76	0.36	0.45	2263990	40.0	90.28	-	-	-	-	-	-5.33	-8.57	-8.57	-11.95
▼ BBVA Sociedad Titulizadora	-	5.700	5.000	5.000	5.00	-12.28	0.01	0.01	1000	5.0	27.78	-	0.81	-	-	0.05	-12.28	-12.28	-12.28	
AGRARIAS																				
▲ Agroindustrial Pomalca	CI	0.222	0.225	0.223	0.23	1.35	0.07	0.09	322566	7.0	48.61	19.06	-	2.95	0.11	6.38	6.13	-	-	6.25
INDUSTRIALES COMUNES																				
▼ Alicorp	CI	8.500	8.520	8.450	8.45	-0.59	1.16	1.45	137186	24.0	100.00	1937.31	-	21.12	3.34	90.94	-0.94	-0.59	-0.59	17.46
▼ Unacem Corp	CI	1.540	1.540	1.500	1.50	-2.60	0.45	0.56	295677	32.0	91.67	717.74	1.13	5.93	0.46	119.72	-	-2.22	3.21	1.97
■ Siderúrgica del Perú	CI	1.900	1.900	1.900	1.90	0.00	1.00	1.24	524162	60.0	73.61	357.53	-	11.40	1.30	30.77	5.56	4.40	4.40	11.76
MINERAS COMUNES																				
▼ Nexa Resources Perú	CI	1.530	1.530	1.520	1.52	-0.65	0.13	0.17	88539	44.0	36.11	519.80	1.06	14.52	0.70	4.95	3.40	-4.40	-4.40	-5.59
▲ Minera Poderosa	CI	8.390	9.000	8.500	9.00	7.27	0.03	0.03	2931	9.0	69.44	1451.61	6.75	13.01	2.87	110.38	6.51	8.43	8.41	15.59
▲ Rio Alto Mining Limited	Comunes	0.600	0.650	0.650	0.65	8.33	0.04	0.05	65108	10.0	13.89	-	-	-	-	-	3.17	3.17	3.17	11.18
▼ Volcan	BC1	0.203	0.203	0.195	0.20	-3.94	0.21	0.26	1047528	67.0	98.61	296.04	-	6.48	0.55	-73.44	3.17	-7.14	-7.14	-3.25
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▼ Hidrandina	CI	1.640	1.600	1.600	1.60	-2.44	0.01	0.02	7863	6.0	65.28	332.99	-	8.82	1.18	37.37	-2.44	-2.44	-2.44	-2.44
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▼ Alicorp	II	6.600	7.00	6.500	6.50	-1.52	0.03	0.03	3910	3.0	34.72	1937.31	-	18.24	2.57	90.94	-5.80	-7.14	-7.14	32.85
▼ Backus y Johnston	II	20.600	20.600	20.596	20.50	-0.05	0.36	0.45	17423	30.0	80.56	7399.32	0.73	12.75	3.09	579.02	0.49	0.73	0.73	-10.48
▼ Cervecería San Juan	II	44.000	43.000	41.000	43.00	-2.27	0.11	0.13	3532	21.0	33.33	1132.01	8.65	10.41	8.69	107.74	-2.27	3.61	3.61	1.37
▼ Corp. Aceros Arequipa	II	0.990	0.970	0.970	0.97	-2.02	0.03	0.03	27239	8.0	66.67	441.28	-	5.08	0.38	53.25	2.11	-2.07	-2.02	-4.73
■ El Comercio Vigente Inver	II	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	9.94	40.99	5.40	-	0.56	-3.24	-	-	-	-2.16
MINERAS DE INVERSIÓN																				
■ Minsur	II	4.180	4.180	4.150	4.18	0.00	0.64	0.80	152992	15.0	91.67	3239.51	7.41	7.46	1.88	399.34	-0.95	2.79	2.79	-1.81
■ Southern Peru CC SP	II	125.000	125.000	125.000	125.00	0.00	0.02	0.02	148	1.0	27.78	16275.81	3.51	13.50	2.68	1205.67	-	-1.57	-1.57	6.43
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Apple	Com	191.700	198.550	193.600	198.55	3.57	0.10	0.13	543	7.0	86.11	-	-	-	-	96150.00	3.95	-12.14	-12.14	-21.21
▲ Credicorp	CI	171.700	178.810	174.000	178.57	4.00	0.08	0.10	426	7.0	100.00	16851.85	6.51	-	-	1338.70	-0.68	3.99	3.99	-0.79
▼ Meta Platforms, Inc.	Com A	546.200	546.250	532.750	542.50	-1.04	0.05	0.06	84	7.0	81.94	-	-	-	-	62360.00	5.96	-5.49	-5.49	-10.42
▼ Exxon Mobil Corp XOM	Com	105.230	99.430	99.430	99.43	-5.51	0.05	0.06	500	5.0	11.11	-	-	-	-	33680.00	-	-14.29	-14.29	-6.46
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	6.500	7.000	6.760	6.87	5.69	0.76	0.95	108886	14.0	95.83	-	-	-	-	76.70	10.45	-8.40	-8.40	-18.19
▼ Inretail Perú Corp.	CI	27.000	27.050	26.550	26.50	-1.85	0.59	0.73	22033	34.0	90.28	2147.50	-	10.64	1.71	258.34	-0.71	-6.69	-6.69	-16.14
▲ Intercorp Financial Services	CI	29.750	31.000	30.000	30.00	0.84	0.02	0.03	739	8.0	90.28	3463.43	3.33	11.64	1.22	285.30	-0.07	-9.99	-9.99	3.46
▲ NVIDIA Corporation	Com	108.700	110.700	108.500	110.70	1.84	0.18	0.23	1654	21.0	97.22	-	-	-	-	72880.00	15.28	2.03	2.03	-19.20
▲ SPDR Gold Shares GLD	-	291.600	298.300	297.300	297.65	2.07	0.07	0.08	223	4.0	66.06	-	-	-	-	-	6.46	3.26	3.26	23.00
▲ Powershares QQQ	-	437.600	449.500	449.500	449.50	2.72	0.01	0.01	19	3.0	83.33	-	-	-	-	-	5.89	-3.13	-3.13	-13.60
▲ Standard & Poors DR	-	526.270	534.000	522.000	534.00	1.47	0.09	0.11	167	10.0	97.22	-	-	-	-	-	5.37	-4.24	-4.24	-9.14
▲ Dir DlyGldMiners IndxBull	-	63.650	71.700	69.250	71.70	12.65	0.12	0.15	1727	3.0	31.94	-	-	-	-	-	16.00	18.41	18.41	93.[illegible]
▲ Newmont Mining NEM	Com	50.500	55.000	54.000	55.60	10.10	2.52	3.14	46189	11.0	47.22	-	-	-	-	3348.00	13.47	15.83	15.83	49.44
▲ Southern Copper Corp	Com	81.900	85.050	84.070	85.05	3.85	0.16	0.20	1867	11.0	88.89	-	0.82	-	-	3376.80	9.01	-8.84	-8.84	-6.65
▲ Tesla, Inc	Com	248.900	248.980	248.000	248.98	0.40	0.06	0.07	238	17.0	94.44	-	-	-	-	7091.00	4.18	-3.87	-3.87	-40.68
▲ Barrick Gold Corp ABX	Com	19.050	20.730	20.100	20.73	8.82	0.21	0.26	10108	9.0	36.11	-	-	-	-	2144.00	18.79	7.13	7.13	31.19
▲ Van Eck El Dorado Perú	-	11.500	11.640	11.640	11.64	1.22	6.46	8.07	555002	3.0	95.83	-	-	-	-	-	3.56	-6.95	-6.95	-0.41
JUNIORS (EN US$)																				
▼ Adobe Inc	Com	353.000	351.650	345.000	351.65	-0.38	0.05	0.07	155	3.0	44.44	-	-	-	-	6751.00	-	-10.52	-10.52	-20.98
■ Panoro Minerals Ltd.	C	0.240	0.255	0.240	0.24	0.00	0.01	0.01	37587	7.0	83.33	-	-	-	-	-	-	-12.09	-12.09	9.09
▲ Sierra Metals Inc.	Comunes	0.620	0.650	0.620	0.64	1.61	0.05	0.46	76732	13.0	54.17	-	-	-	-	-	3.00	16.67	16.67	5.03
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▼ Soc. Minera Cerro Verde	CI	39.950	39.500	39.000	39.00	-2.38	0.43	0.54	10994	6.0	87.50	13652.18	5.13	17.53	2.04	778.96	-0.73	-6.57	-6.57	-2.43
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon Com Inc.	Com	181.200	185.300	180.500	185.30	2.21	0.11	0.13	581	7.0	91.67	-	-	-	-	59248.00	5.53	-2.37	-2.37	-16.1[illegible]
▼ American Airlines Group Inc	Com	9.860	9.600	9.550	9.55	-4.12	0.01	0.02	1500	2.0	31.94	-	-	-	-	846.00	-0.52	-11.57	-11.57	-45.80
▲ Freeport-Mcmoran FCX	Com	31.100	33.720	32.600	33.55	7.88	0.55	0.69	18676	18.0	75.00	-	-	-	-	1889.00	14.43	-11.62	-11.62	-13.9[illegible]
▼ Holding Bursátil Regional	Ord	4.250	4.200	4.200	4.20	-1.18	0.10	0.13	24285	7.0	29.17	-	-	-	-	-	-1.18	-	-	-
▼ Intel Corp	Com	19.700	19.290	18.600	19.29	-2.08	0.25	0.31	12796	9.0	61.11	-	-	-	-	-18756.00	-4.13	-17.21	-17.21	-4.03
▲ Microsoft Corporation	Com	376.000	382.200	382.200	382.20	1.65	0.00	0.00	10	1.0	88.89	-	-	-	-	92750.00	4.88	2.55	2.55	-10.26
▲ Minas Buenaventura	CI	14.000	15.000	14.580	14.80	5.71	0.79	0.99	53559	35.0	98.61	-	0.49	10.51	1.12	20.06	10.86	-5.13	-5.13	23.85
▲ Pfizer Inc PFE	Com	21.590	21.770	21.520	21.77	1.21	0.01	0.01	491	4.0	27.78	-	-	-	-	8031.00	-11.25	-12.50	-12.50	-17.9[illegible]
▲ Walt Disney, DIS	Com	83.000	85.300	84.950	85.05	2.47	0.03	0.03	307	4.0	44.44	-	-	-	-	5615.00	-0.39	-13.79	-13.79	-24.40
▲ Alphabet Inc GOOGL	Com A	154.800	157.000	155.130	157.00	1.42	0.06	0.07	373	4.0	91.67	-	-	-	-	100118.00	6.80	1.29	1.29	-18.37
▲ Jpmorgan Chase & Co	Com	223.500	233.450	233.450	233.45	4.45	0.04	0.04	150	1.0	27.78	-	-	-	-	58471.00	-4.34	-5.79	-5.79	-3.69
▼ Exxon Mobil	Com	105.230	99.430	99.430	99.43	-5.51	0.05	0.06	500	1.0	11.11	-	-	-	-	33680.00	-	-14.29	-14.29	-6.46
TOTALES							80.07	100.00%	7711045	1081.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 179,775 millones

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 84.09 millones

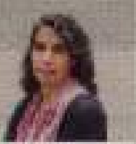
SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	SP/BVL PERU ESG
1.84%	-0.81%	0.98%	2.09%

▲ sube ■ sin variación ▼ baja









La recuperación económica no ha revertido la inseguridad alimentaria

Aunque los indicadores económicos muestren una recuperación, la realidad en el terreno es que muchas familias peruanas siguen luchando por satisfacer sus necesidades más básicas.

La economía peruana ha mostrado signos de recuperación en el último año y en lo que va de este. Los mercados laborales se han reactivado, y aunque el crecimiento económico fue modesto en el 2024, fue positivo y los primeros meses de este año ya dan cuenta de un dinamismo económico alentador. Sin embargo, a pesar de estos avances, una gran parte de la población, especialmente las familias de menores ingresos, no han logrado revertir sus (altos) niveles de inseguridad alimentaria.

Según la última encuesta del Instituto de Estudios Peruanos (IEP), realizada en marzo último, el 43% de las familias reporta haberse quedado alguna vez sin alimentos en su hogar, en los últimos tres meses –diciembre 2024 a febrero 2025– debido a la falta de dinero o recursos. Esta cifra es aún más alarmante entre las familias de menores recursos (estrato socioeconómico D/E y población rural), donde el 60% afirmó haber experimentado esta situación de carestía. La seguridad alimentaria sigue siendo un desafío para muchos peruanos.

Estos datos evidencian que la recuperación económica no está alcanzando para revertir los malos resultados alimentarios de los años anteriores. La inseguridad alimentaria a marzo de este año es similar a la registrada en junio del 2022 y marzo del 2023, y, sólo mejor que la de septiembre del 2023 donde se registró el peor momento de la crisis alimentaria (cuando el 58% señaló haberse quedado alguna vez sin alimentos en los tres meses previos).


GEC

Garantizar una alimentación adecuada y nutritiva para todos –en especial para los niños y niñas– es una condición indispensable para el desarrollo del país.

Apenas el 12% de los encuestados afirmó, en marzo de este año, no haber tenido dificultades para mantener su consumo de alimentos en el último trimestre. Si bien este porcentaje duplica el registrado en el peor momento de la crisis alimentaria (periodo de alta inflación), sigue siendo preocupante que solo un tercio de los hogares se sienta en capacidad de sostener su consumo alimentario, ya sea holgadamente (12%) o sacrificando otros gastos (23%). Actualmente, el 38% de hogares señaló haber tenido que reducir un poco su consumo de alimentos en el último trimestre y el 25% admitió haberlo reducido mucho.

Como se sabe la inseguridad alimentaria no significa solo una situación de falta de alimentos coyuntural, sino que genera graves repercusiones en la salud y el desarrollo social de la población. Las últimas cifras de la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (Endes) del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) para el 2024 muestran que la anemia y la desnutrición crónica infantil en niños pequeños no han disminuido. De hecho, los niveles registrados en el 2024 siguen siendo peores que los registrados antes de la pandemia. Además, los niños de hogares de menores recursos (del quintil inferior de la distribución de ingresos) sí han registrado un incremento significativo en sus niveles de anemia respecto al año 2023.

Los indicadores de anemia no han mejorado en el 2024 y se han deteriorado (respecto al 2023) solo para los sectores más vulnerables, y con ello la anemia sigue continúa siendo un problema relevante para los niños de todos los estratos socioeconómicos. Los datos de la Endes 2024 revelan que en base a la nueva escala para medir la anemia adoptada por el Minsa, basada en la nueva directriz de la OMS, el 48% los niños del quintil inferior, del 20% de hogares de menores recursos, presentó anemia en el 2024, al igual que el 27% de los niños del quintil más alto (los más acomodados).

Este escenario refuerza la necesidad y urgencia de implementar políticas públicas que complementen los esfuerzos por impulsar el crecimiento económico y se orienten a que las mejoras económicas se traduzcan en una mejora en la seguridad alimentaria y nutricional de las familias peruanas, en particular de las más vulnerables.

> "El 43% de las familias reporta haberse quedado alguna vez sin alimentos en su hogar, en los últimos tres meses –diciembre 2024 a febrero 2025– debido a la falta de dinero o recursos".

Para lograr este impacto de la recuperación económica en los indicadores sociales y en las condiciones de vida de las familias, es crucial que las políticas sociales –programas sociales, salud, educación– actúen articulada y focalizadamente en atender la nutrición de los niños. Programas de asistencia alimentaria, educación nutricional y mejoras en los servicios de salud son solo algunas de las medidas que ya sabemos pueden ayudar a mitigar este problema. Los programas públicos –programas sociales y del sector salud en particular– tienen además que extender su cobertura y ganar efectividad, pues los problemas de anemia y desnutrición no están presentes solo en los niños de las familias de menores recursos.

Aunque los indicadores económicos muestren una recuperación, la realidad en el terreno es que muchas familias peruanas siguen luchando por satisfacer sus necesidades más básicas. Garantizar una alimentación adecuada y nutritiva para todos –en especial para los niños y niñas– es una condición indispensable para el desarrollo del país, y para ello necesitamos más y mejores políticas públicas capaces de ser implementadas con efectividad y calidad por el aparato público.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor







MUNDO

PARA EL PERIODO 2025-2029

Daniel Noboa es reelegido presidente de Ecuador

Durante la campaña electoral, Noboa anticipó que si ganaba, impulsaría una Asamblea Constituyente para dejar atrás la actual Constitución, aprobada en el 2008 bajo el mandato presidencial de Correa.

(EFE) Daniel Noboa ha sido reelegido presidente de Ecuador con el 56.13% de los votos, frente al 43.87% de la correísta Luisa González, cuando ya se ha escrutado el 75.82% de las actas, según datos del Consejo Nacional Electoral (CNE).

Al cierre de esta edición, cuando falta un cuarto de los votos por contar, el líder y candidato de Acción Democrática Nacional (ADN) cuenta con una ventaja de aproximadamente un millón de votos sobre la candidata de la Revolución Ciudadana, el partido que tiene como líder al expresidente Rafael Correa (2007-2017).



Votos. Obtiene el 56.13 % de los votos, cuando ya se ha escrutado el 75.82 %.

Promesa

Durante la campaña electoral, Noboa anticipó que si ganaba, impulsaría una Asamblea Constituyente para dejar atrás la actual Constitución, aprobada en el 2008 bajo el mandato presidencial de Correa, con el objetivo de profundizar su lucha contra el crimen organizado y sus reformas para liberalizar la economía.

A las urnas estaban convocados ayer más de 13.7 millones de ecuatorianos para decidir si reeligen a Noboa para un mandato completo o, si por el contrario, devuelven al correísmo al poder de la mano de González, que se convertiría en la primera mujer de la historia de Ecuador en ganar unas elecciones presidenciales.

POR ARANCELES DE TRUMP

Mayoría en Estados Unidos cree que habrá inflación a corto plazo

(EFE) La mayoría de estadounidenses cree que la guerra arancelaria del presidente Donald Trump generará inflación e impactará negativamente en la economía a corto plazo, según un sondeo. La encuesta, realizada por Yougov para la cadena CBS, entre el 8 y el 11 de abril y que cuenta con un margen de error de más menos 2.4 puntos porcentuales, muestra que el 75% de consultados cree que habrá inflación a corto plazo debido a los aranceles y que el 65% prevé que la economía estadounidense sufrirá por estas medidas en los próximos meses.

Detalle

Solo en torno a un tercio de los encuestados, el 30% y el 34% respectivamente, ven que a la larga los precios bajarán y que la economía mejorará con este plan, aunque el 49% cree que se crearán más empleos en el sector manufacturero. De ese 49%, el 85% que se identificó como republicano consideró que en el futuro se abrirán nuevas fábricas en EE.UU. que traerán más trabajo gracias a lo planeado por Trump.





DE STARTUP A LÍDER MUNDIAL

El camino de Tesla con Musk en el timón

Para sus accionistas, "Tesla es Musk y Musk es Tesla", por lo que la noticia de que está reorientando sus esfuerzos en la empresa domina cualquier aspecto negativo.

EDSON EAERLE
edson.eaerle@diariogestion.com.pe

La influencia de Elon Musk ahora se extiende más allá del ámbito corporativo hasta la Casa Blanca, siendo uno de los asesores más cercanos del presidente Donald Trump, a pesar de recientes discrepancias en el tema de aranceles globales. ¿Qué impulsó la imagen mediática del inversor tecnológico? La respuesta es Tesla, el principal estandarte en la cartera del multimillonario. Sin embargo, a diferencia de sus otras compañías como SpaceX o Neuralink, el magnate de 53 años no participó directamente en la génesis del fabricante de vehículos eléctricos (VE), allá por julio del 2003.

Sus fundadores originales, Martin Eberhardt y Marc Tarpenning, se inspiraron en el inventor serbio-estadounidense Nikola Tesla para nombrar la startup, a la cual Elon Reeve Musk se unió durante las primeras rondas de financiación en el 2004 con una inversión de US$ 30 millones. Tuvieron que pasar cuatro años para que Musk se convirtiera en CEO de la firma, y a partir de ese momento dirigiera los planes de diseño de productos, ingeniería y fabricación global de la firma que hoy vende vehículos eléctricos, baterías y techos solares.

"No se lo digas a nadie"

Ya en el 2006 (antes de ser CEO), Elon Musk tenía grandes expectativas sobre Tesla, que lo motivaron a escribir un artículo en el sitio web de la empresa titulado "Plan Maestro Secreto", con premisas básicas como: fabricar un auto deportivo, usar el dinero para hacer un vehículo asequible, usar ese dinero para fabricar un auto aún más asequible, y además de lo anterior, ofrecer opciones de generación de energía eléctrica con cero emisiones. "No se lo digas a nadie", concluía el plan de Musk. Lo que no anticipaba es que Tesla casi cae en bancarrota ¡dos veces!

Si bien Tesla se convirtió en el 2024 en la empresa automovilística más valiosa del mundo, tasada en unos US$ 70,000 millones, no todo el camino fue color de rosa (como nada al momento de emprender). La compañía estuvo a punto de quebrar en más de una ocasión, siendo la peor en el 2013. Musk informó en ese entonces de que a la empresa solo le quedaban unas pocas semanas de liquidez y estuvo tan cerca de la quiebra que casi la vendió a Google. Musk explicó que lo más difícil para cualquier fabricante de autos es garantizar que los ingresos superen los costos, y que tardó más de una década en conseguirlo. Por ejemplo, uno de esos gastos fuertes fue la vez que Musk tuvo que pagar la friolera de US$ 11 millones para adquirir "Tesla.com" (antes TeslaMotors.com), entrando en el Top 10 de nombres de dominio más caros de la historia.

Entre sus modelos más icónicos figuran el biplaza Roadster, el primero en entrar en producción, seguido de los populares Model 3 y Model Y, además de las versiones de mayor autonomía Model S y Model X, capaces de recorrer hasta 650 km. El último gran lanzamiento fue su rimbombante Cybertruck, una pick-up eléctrica que ha recibido ocho llamadas a revisión por defectos de fabricación, siendo un fracaso en ventas hasta ahora.

Baches en la ruta

El presente de Tesla está marcado por la incertidumbre ante la guerra de aranceles desatada por Donald Trump, de la cual la compañía no saldrá completamente ilesa, según el mismo Musk. Las nuevas medidas de EE.UU. tendrán un efecto "significativo" en los precios de las piezas importadas que utiliza la firma, anotó. Este impacto ya se ve reflejado en sus acciones, que han caído en 50% desde el máximo histórico a mediados de diciembre (antes que Trump inicie su segundo mandato).

Aunque Tesla sigue siendo el líder del mercado, los analistas pronostican que su participación en las ventas de VE en Norteamérica caerá al 53% este año, desde el 68% de hace dos años. En China, el futuro se presenta aún más sombrío. BYD, el mayor rival de Tesla, posee el 15% del mercado automovilístico, más del triple que el fabricante estadounidense. El año pasado, los ingresos de BYD superaron a los de Tesla por primera vez desde el 2017, rompiendo la marca de los US$ 100,000 millones. Quizás es tiempo de que Musk escuche a los accionistas de Tesla y deje su trabajo en la administración Trump para concentrarse de lleno en la compañía que lo catapultó al escenario global.

LÍNEA DE TIEMPO

- **Julio 2003:** Martin Eberhard y Marc Tarpenning fundan Tesla.
- **Marzo 2008:** Inicia la producción del Roadster, el primer vehículo de Tesla.
- **Octubre 2008:** Elon Musk asume el cargo de CEO.
- **Junio 2010:** Tesla Motors sale a bolsa.



- **Junio 2012:** Tesla entrega su primer Model S.
- **Junio 2017:** Se entregan los primeros Model 3 a los empleados de Tesla.
- **Noviembre 2019:** Se presenta la camioneta Cybertruck de aspecto futurista.
- **Enero 2020:** Tesla se convierte en el fabricante de automóviles estadounidense más valioso de la historia.
- **Octubre 2021:** La capitalización bursátil de Tesla superó el billón de dólares.



Esta marca es el principal estandarte en la cartera del multimillonario.